



ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НАУКИ

**Сборник статей
Международной научно - практической конференции
5 апреля 2017 г.**

Часть 1

Волгоград
НИЦ АЭТЕРНА
2017

УДК 001.1
ББК 60

И 57

ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НАУКИ:
сборник статей Международной научно - практической конференции (5 апреля 2017 г., г. Волгоград). В 3 ч. Ч.1/ - Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – 290 с.

ISBN 978-5-00109-072-4 ч.1
ISBN 978-5-00109-075-5

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно - практической конференции «ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НАУКИ», состоявшейся 5 апреля 2017 г. в г. Волгоград. В сборнике статей рассматриваются современные вопросы науки, образования и практики применения результатов научных исследований

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку). **Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.** Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Международной научно - практической конференции ссылка на сборник статей обязательна.

Сборник статей постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242 - 02 / 2014К от 7 февраля 2014 г.

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-00109-072-4 ч.1
ISBN 978-5-00109-075-5

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

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет, РЭУ им. Г.В. Плеханова

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук,
Уральский государственный медицинский университет»

Баишева Зилия Вагизовна, доктор филологических наук
Башкирский государственный университет

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
Башкирский государственный университет

Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
Башкирский государственный университет

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук, доцент
Академия управления МВД России, член РАЮН

Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова

Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
Национальный медицинский университет имени А.А. Богомольца

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
Башкирский государственный университет

Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук, доцент
Московский педагогический государственный университет

Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Кубанский государственный университет

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
МГИМО МИД России

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
Мордовский государственный педагогический институт им. М. Е. Евсевьева,

Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
Институт менеджмента, экономики и инноваций

Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
Технологический центр по животноводству

Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
Воронежский государственный университет

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук, профессор
Уфимский государственный авиационный технический университет

Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
Кубанский Государственный Университет.

Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
Казахский Национальный Аграрный Университет

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
Новокузнецкий филиал - институт «Кемеровский государственный университет»

Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
Саратовский государственный медицинский университет

Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
Казанский государственный технический университет

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Башкирский государственный университет

Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
Пензенский государственный технологический университет

Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
Московский городской университет управления Правительства Москвы

Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
Института психологии им. Л.С. Выготского РГГУ, академик РАЕН

Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
Южно - уральский государственный университет

Professor Dipl. Eng Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
University of Rousse, Bulgaria

Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент,
Тюменский государственный архитектурно - строительный университет

Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
Институт сферы обслуживания и предпринимательства

Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико - математических наук
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук, доцент
Международный инновационный университет, Сочи.

Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
Башкирский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Авдеева П.С.

Студентка группы Э505

Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г.Новосибирск, РФ

Посохова В.Е.

Студентка группы Э505

Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г.Новосибирск, РФ

Щербак А.П.

Ассистент кафедры Финансового рынка и финансовых институтов
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г.Новосибирск, РФ

МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИИ: ШАГ В ПУСТОТУ ИЛИ ПРЫЖОК НАЗАД?

В 1976 году Мухаммед Юнус основал банк "Грамин" в Бангладеше, основной задачей которого стало предоставление доступа к кредитам людям, находящимся за чертой бедности. В последствии такие услуги получили известность как микрофинансирование. Поскольку число бедных в мире с каждым годом только увеличивается, то спрос на подобные небольшие займы продолжает стабильно возрастать, как и количество организаций желающих поучаствовать в подобной деятельности. Например, экономическая обстановка в нашей стране также «весьма благоприятна» для создания микрофинансовых организаций (далее – МФО). Чаще всего к их услугам прибегают при отсутствии возможности совершить покупку одновременно в связи с недостатком имеющихся средств или внезапно возросшими тратами в период «до зарплаты».

В соответствии с Федеральным законом РФ от 2 июля 2010 года №151 - ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» обязанности по регулированию и обеспечению контроля за участниками подобных экономических отношений были возложены на Банк России. Однако значительное упрощение процедуры организации процесса микрокредитования по сравнению с банковской деятельностью ограничило возможности центрального банка (далее – ЦБ) в способах организации такого контроля. Сложившаяся ситуация привела к тому, что в процессе своего функционирования МФО часто демонстрировали «недобросовестное поведение» пользуясь довольно высоким уровнем юридической безграмотности населения и крайней невнимательностью к деталям в момент поспешного заключения договора. Иными словами, предоставленный людям с невысоким достатком доступ к кредитным деньгам сопровождался весьма «страшными» условиями возврата долга, зачастую превосходившими как ожидания, так и реальную платежеспособность заемщиков.

Получив информацию о сложившейся ситуации Банк России был вынужден принять меры. Санкционирование проведения ряда прокурорских проверок в отношении 431 МФО позволило четко выявить признаки несоответствия их деятельности основным правилам в

организации взаимоотношений кредитора с заемщиком, такие как «сверхвысокая процентная ставка» и «незаконные методы взыскания задолженности».

Как следует из официальных данных на январь 2016 года услугами 3,5 тысяч МФО в России пользуются порядка 2,7 млн. человек. При этом никто не знает точно, сколько на рынке существует так называемых «черных кредиторов», что вовсе не обладают лицензией и способны выбивать долги как в лихие 90 - е.

Поэтому по заказу Генпрокуратуры с начала 2016 года ЦБ начал очистку рынка микрофинансирования от подобных «черных кредиторов». В результате только за минувший 2016 год по данным ЦБ в стране было выявлено и обезврежено порядка 1600 таких организаций (т.е. почти половина от официально зарегистрированных на начало 2016), ставки по кредитам которых приближались к цифре в 1000 % годовых, а методы взыскания - к уголовно преследуемым.

Более того, в феврале 2016 годы депутаты ГосДумы РФ даже выступили с инициативой о полном закрытие МФО. Однако глава ЦБ Эльвира Набиулina выступила в поддержку МФО, аргументируя их существование тем, что «Черные кредиторы могут прийти на смену микрофинансовым организациям (МФО) в случае запрета последних». Поэтому после года обсуждений данного предложения вопрос о закрытии микрофинансовых организаций с треском провалился. При этом, как показывают данные таблицы 1, массовые закрытия не способствовали снижению числа микрофинансовых организаций.

Таблица 1 – Состав рынка микрофинансирования в Российской Федерации
в период с 2014 по 2017 год

Год	2014	2015	2016	2017	2018
Число зарегистрированных микрофинансовых организаций на	4583	4184	3123	8121	?

По предварительным оценкам агентства «Эксперт РА» вместе с ростом числа микрофинансовых организаций, объем средств на рынке микрофинансирования в 2016 году также увеличился, достигнув значения в 84 - 86 млрд руб. Объяснение экспертной оценки сложившейся ситуации, высказанное уполномоченным посредником между финансовыми организациями и их клиентами (финансовым омбудсменом) Павлом Медведевым состоит в том, что высокие проценты по микрозаймам и рост их числа за счет «ресурсов банковского сектора» стали следствием законодательного ограничения процентных ставок по потребительским кредитам.

По данным ЦБ выявленный рост ресурсов, приходящихся на выдачу микрокредитов происходит преимущественно за счет увеличения числа (а не размера) выдаваемых ссуд, так как средняя сумма подобного займа для физлиц к концу третьего квартала 2016 года снизилась на 13,7 %, т.е. до 9,2 тыс. руб. В частности, «заям «до зарплаты» составляет в среднем около 6 тыс. руб., его берут в среднем на 25 дней», - оценивает ведущий аналитик «Эксперт РА» Иван Уклеин. Причиной для подобных изменений «размера ссуды» при неизменности уровня доходов заемщика можно с уверенностью считать рост доли процентов в сумме платежа, так как по информации финансового омбудсмена Павла Медведева ставки по микрозаймамна конец 2016 года могли достигать процентных значений в «тысячи единиц».

Также следует отметить, что с ростом числа выданных микрозаймов – растет и область их применения. Несмотря на то, что большая часть заемщиков МФО (43,4 %) по - прежнему берет деньги на неотложные нужды (транспортные расходы, оплата услуг ЖКХ, приобретение предметов первой необходимости, срочный ремонт бытовой техники), опрос сервиса онлайн - кредитования MoneyMan четко свидетельствует о наличии таких целевых групп затрат, как:

- праздники и подарки, а также расходы, связанные с детьми (11,1 % ответов)
- ремонт недвижимости (10,4 % опрошенных) и т.д.

Также следует отметить еще одну проблему в организации микрофинансирования, ставшую следствием агрессивной политики продаж и высоких процентных ставок МФО, т.е. «качество ссуд». «Просроченная задолженность на один и более дней в МФО составляет около 40 - 50 % против банковских 5,6 % на конец 2016 года, однако для займов «до зарплаты» это нормальный уровень», - считает Уклеин. Уровень "просрочки" на 90 и более дней, по его оценкам, у МФО составляет 20 - 24 % .

Из выше перечисленных фактов можно сделать вывод о том, что число микрофинансовых организаций в России в последние 2 года имеет характер интенсивного роста. При этом качество предоставляемых услуг постоянно находится под контролем Центробанка, который несет за собой право отсеивать так называемых «черных кредиторов». Однако с марта 2017 года было принято официальное решение об упразднении микрофинансовых организаций (МФО), которым на смену придут микрокредитные и микрофинансовые компании (МКК и МФК). Это предусмотрено отдельными поправками в действующий закон о микрофинансовой деятельности, которые призваны защитить интересы клиентов и оградить их от сотрудничества с «сомнительными» кредиторами. В настоящее время МФО находится в той стадии, где нужно принять решение о получении того или иного статуса. Впрочем, по мнению экспертов, только 20 % ныне действующих микрофинансовых организаций смогут стать МФК с более широкими возможностями по привлечению фондирования. Все другие участники рынка продолжают свою деятельность под видом МКК, что подразумевает ограниченность прав при кредитовании населения. Поэтому можно утверждать, что закрытию МФО в нашей стране не быть, так как именно данные организации помогают населению в тех вопросах, в которых банки по ряду причин бессильны.

Список использованной литературы

1. Микрофинансирование и финансовая доступность [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtlId=sv_micro - (дата обращения: 01.03.17);
2. Государственный реестр ФСФР микрофинансовых организаций (МФО) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zaimy.org/mfo/p/308> - (дата обращения: 01.03.17);
3. Bankir.Ru - банковские новости, банки, кредиты, вклады [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bankir.ru/news/> - (дата обращения: 01.03.17);
4. Ассоциация российских банков [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://arb.ru/b2b/news/mikrozaym_pod_2379_reaktsiya_rynka_na_nerynochnoe_regulirovanie-10088124/ - (дата обращения: 01.03.17);

5. Bankdelo.ru - Банковское дело. Последние новости банков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bankdelo.ru> - (дата обращения: 01.03.17);

6. Mfoinfo24.ru – Микрофинансовые организации. Учёт. Надзор. Регулирование [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mfoinfo24.ru> - (дата обращения: 01.03.17).

© Авдеева П.С., Посохова В.Е.,Щербак А.П.

УДК 338.2

Адамов А. А.

к.э.н., региональный торговый представитель по
Ростовской области ООО «Пионер Хай - Бред Рус»
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Современные условия хозяйствования практически в любой сфере экономики, а тем более в АПК предполагают высокий уровень конкуренции. Анализ состояния экономики российских предприятий в сфере АПК показывает, что их функционирование в условиях непредсказуемости, характерной для сегодняшнего периода, быстро меняющейся конъюнктуры рынка, прежде всего, зависит от внутренних возможностей предприятия, которые отвечали или были бы адекватны требованиям рыночной среды, что может быть достигнуто только с помощью стратегического управления.

Поэтому формирование системы стратегического управления сельскохозяйственными предприятиями должно базироваться, по нашему мнению, на следующих группах принципов:

- принципы формирования системы стратегического управления различных социально–экономических систем: открытость; адаптивность; стратегическая направленность объекта управления; целостность (или комплексность) подхода к управлению;

- принципы формирования системы стратегического управления, обусловленные спецификой сельскохозяйственного производства: сохранения почвенного плодородия; развития систем ведения сельского хозяйства; учета природно - экономических условий; отраслевой совместимости и дополнителности; антикризисного управления, являющийся одним из наиболее актуальных в современных условиях функционирования АПК.

Стратегическое управление предусматривает отказ от скороспелых решений, не подкрепленных тщательным анализом внешней и внутренней среды, ликвидация управленческой безграмотности и создание научно - обоснованного алгоритма разработки стратегии развития становятся решающими факторами выживания предприятия в современных условиях. Поэтому, значение стратегического управления трудно переоценить. Правильный выбор направления стратегического развития организации позволяет ей избежать множества угроз, и, наоборот, - любой стратегический просчет, неправильный выбор направления развития и вложения финансовых ресурсов оборачиваются для нее большими финансовыми и материальными потерями.

Список использованной литературы

1. Алтухова Л.А. Стратегическое управление сельскохозяйственным производством. Ставрополь, 2004.
2. Алтухова Л.А., Семко И.А. Модель стратегического управления сельскохозяйственными предприятиями ориентированная на обеспечение конкурентоспособности / Экономика и управление народным хозяйством региона: междунар. сб. науч. ст. – 2011. – С. 144 - 147.
3. Алтухова Л.А., Семко И.А. Основные составляющие комплексного механизма стратегического управления организацией / В мире научных открытий. 2012. № 3. С. 175 - 189.
4. Алтухова Л.А., Семко И.А. Принципы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур в аграрном секторе / Российское предпринимательство. 2009. № 3 - 2. С. 79–85.
5. Бородаева И.А. Конкурентоспособность предпринимательских структур. Ставрополь, 2006.
6. Бородаева И.А. Механизм обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур в аграрном секторе: дис. канд. экон. наук. Ставрополь, 2006.
7. Бородаева Л.А. Совершенствование системы стратегического управления сельскохозяйственным производством в АПК региона: дис. канд. экон. наук. Ставрополь, 2002.
8. Левушкина С.В., Семко И.А. Особенности влияния компонентов внешней и внутренней среды на деловую активность организации / Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 102. С. 370 - 381.
9. Семко И.А., Алтухова Л.А. Методика комплексной оценки уровня конкурентоспособности сельскохозяйственных предпринимательских структур / Российское предпринимательство. 2011. № 10 - 1. С. 125–131.
10. Семко И.А., Алтухова Л.А. Направления формирования механизма обеспечения конкурентоспособности организаций / European Social Science Journal. 2013. № 11 - 2 (38), с. 400 - 404.
11. Семко И.А., Алтухова Л.А. Некоторые аспекты разработки конкурентной стратегии / Перспективы развития аграрной экономики в условиях кризиса: 73 - я научно - практическая конференция. – 2009.– с. 58 - 62.
12. Семко И.А., Алтухова Л.А. Стратегическое управление конкурентно - ориентированными сельскохозяйственными организациями / Вестник АПК Ставрополья. 2012. № 4 (8). С. 87 - 90.
13. Семко И.А., Алтухова Л.А. Управление конкурентными отношениями в региональной экономике. Ставрополь, 2011.
14. Семко И.А., Алтухова Л.А. Управление конкурентоспособностью организации / Актуальные проблемы социально - экономического развития Северо - кавказского федерального округа. – 2011. – С. 114 - 120.

Н.В. Байдова

старший преподаватель кафедры Э и М
Академии ФСИН России, г. Рязань

А.А. Чудинова

младший инспектор отдела охраны
ФКУ ИК - 38 ГУФСИН России по Пермскому краю,

Д. С. Ипанов

младший инспектор отдела охраны
ФКЛПУ КТБ - 7 ОУХД ГУФСИН России по Пермскому краю
Российская Федерация

НЕОБХОДИМОСТЬ АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ УИС

Материальные ресурсы – это предметы труда, которые применяются в производстве, подразделяющиеся на материалы основного и вспомогательного типа, комплектующие и полуфабрикаты, энергию и топливо, используемые на технологические потребности. Эти ценности служат предметами, на которые направляется человеческий труд, конечной целью которого является изготовление продукции, выполнение работ и оказание различных услуг [1].

Для достижения высокого финансового результата на производственных подразделениях УИС, необходимо проводить анализ материальных ресурсов. Результаты анализа материальных затрат используются при нормировании расходов сырья и материалов на изготовление продукции, а также при определении общей потребности в материальных ресурсах на выполнение производственной программы. Следовательно, тема анализа эффективности использования материальных ресурсов на предприятии становится актуальной.

Выпуск продукции производственными подразделениями УИС является весьма материалоемким, в некоторых производственных подразделениях УИС затраты на 1 рубль произведенной продукции составляют до 99 копеек [3]. Анализ показал, что наибольший удельный вес в структуре себестоимости занимают материальные затраты. Следовательно, актуальной проблемой обеспечения эффективности производства в ЦТАО является решение проблем, связанных с приобретением и расходованием материальных ресурсов, так как снижение затрат на сырье и материалы хотя бы на один процент обеспечивает экономию ресурсов и дополнительную прибыль.

Задачи анализа материальных ресурсов состоят в оценке уровня эффективности использования их при выполнении плана выпуска продукции, выявления внутрипроизводственных резервов экономии данных ресурсов и разработке конкретных мероприятий по их использованию [2].

Основные этапы анализа материальных ресурсов:

1. Оценка качества планов материально - технического снабжения и анализ их выполнения.
2. Оценка потребности предприятия в материальных ресурсах.

3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов.
4. Факторный анализ общей материалоемкости продукции.
5. Оценка влияния стоимости материальных ресурсов на объем производства продукции.

В рамках управления материальными ресурсами на производственных подразделениях УИС необходимо постоянно выполнять следующие работы:

1. Проведение маркетинговых исследований рынка поставщиков материалов, конструкций, изделий, полуфабрикатов и т.п.

2. Выбор поставщиков рекомендуется осуществлять исходя из следующих требований: наличие у поставщиков лицензии и достаточного опыта работы в данной области; высокий организационно - технический уровень производства; надежность и прибыльность работы; обеспечение конкурентоспособности выпускаемых материалов и др., приемлемая их цена; простота схемы и стабильность их поставок.

3. Нормирование потребности в конкретных материальных ресурсах.

4. Разработка организационно - технических мероприятий по снижению норм и нормативов расхода материальных ресурсов.

5. Поиск каналов и форм материально - технического обеспечения производства.

6. Планирование материально - технического обеспечения производства.

7. Организация обеспечения материалами, конструкциями, изделиями, полуфабрикатами и другими материалами рабочих мест.

8. Учет и контроль использования материальных ресурсов.

9. Организация сбора и переработки отходов производства.

10. Анализ эффективности использования материальных ресурсов.

11. Стимулирование работы по улучшению использования материальных ресурсов [Ошибка! Источник ссылки не найден.].

Своевременное поступление и эффективное использование материальных ресурсов обеспечивает бесперебойную, ритмичную работу, увеличение прибыли. Необоснованный излишек может приводить к замедлению оборачиваемости оборотных средств, что ухудшает финансовое состояние.

В условиях современной рыночной экономики возникает необходимость более точного учета и строгого контроля за рациональным использованием сырья и материалов в производстве, поскольку экономия материальных ресурсов существенно снижает производственную себестоимость, а значит и увеличивает прибыль от производства и реализации продукции (работ, услуг).

Список литературы:

1. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. – М., 2000.
2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для студ. экон. спец. вузов. – М.: ИНФРА - М, 2011.
3. Официальный сайт ФСИН России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http // фсин.рф /](http://фсин.рф/) (Дата обращения 04.04.2017г.)

© Н.В. Байдова, А.А. Чудинова, Д.С. Ипанов, 2017

А.Н.Барнинова, магистрант
ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет»
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

Н.А.Румянцева, магистрант
ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет»
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

Н.Е.Гриценко, магистрант
ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет»
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПЕРСОНАЛА В РЕЗУЛЬТАТЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРА ОЦЕНКИ

Вопрос оценки качества персонала считается основной проблемой кадровых служб, предельно улучшить свою собственную работу, сделать ее более результативной. Подбор претендентов считается основным предназначением управления. Непосредственно от людей зависят финансовые характеристики и конкурентоспособность фирмы. Для результативного использования организационных ресурсов необходимо принять во внимание, что не все работники работают идентично. По этой причине необходима единая система оценки эффективности выполнения каждым сотрудником своих должностных обязанностей.

В основу Центра оценки положен набор разнообразных методик, ориентированных на выявление профессионально значимых личностных, деловых и профессиональных компетенций работников.

В ее состав может входить:

- Интервью с экспертом, в ходе которого идет сбор данных о знаниях и опыте сотрудника;
- Тестирование (диагностика индивидуально - психологических, деловых и профессиональных компетенций);
- Краткая презентация участника перед экспертами и другими участниками;
- Деловая игра;
- Анкетирование;
- Индивидуальный анализ конкретных ситуаций (*case - study*). Участнику предлагается выбрать определенную стратегию и тактику действий в предложенной ситуации;
- Экспертное наблюдение.

Компания формирует собственный набор компонентов проведения Центра Оценки в зависимости от конкретных задач, а также временных и финансовых ресурсов.

На основе оценки показателей выполнения работы и анализа содержания трудовой деятельности можно выявить вклад каждого работника или группы работников в общие результаты организации. Основным критерием для оценки личного вклада сотрудников должны служить качество выполнения их работ их установленных должностных функций, показатели результативности их трудовой деятельности.

В ходе оценки работодатель сравнивает сотрудника, который уже занимает какую - либо должность, с тем специалистом, который идеально подходил бы для данной должности.

Оценка работы персонала является одним из самых важных направлений кадрового менеджмента. Она включает в себя выявление и доведение до сведения сотрудника информации о том, как он выполняет свою работу, и рекомендации в плане улучшения его работы. Оценка не только позволяет сотруднику более ясно увидеть стоящие перед ним задачи и узнать, насколько хорошо он работает, но также влияет на будущую работу, на его отношение к делам и на желание добиться более высоких результатов. Включена в состав процесса управленческого контроля для принятия управленческих и административных решений.

Современный подход к оценке работы сотрудников позволяет измерить конечные результаты работы, но также определить какой мере сотрудник проявляет качества и демонстрирует рабочее поведение, которые являются необходимым условием эффективной работы.

Необходимо иметь в виду, что на эффективность работы сотрудников оказывают влияние не только способности, знания, установки отдельных работников, но и производственная среда, окружающая персонал компании.

Система оценки, которая действует в компании, в конечном счете должна повышать эффективность труда всех категорий персонала. Оценка результатов труда позволяет выявить соответствие рабочих показателей установленным нормативам и требованиям, помогая определить те аспекты работы сотрудников, которые необходимо улучшить.

Список использованной литературы

1. Барышникова, Е.И. Оценка персонала методом ассессмент - центра. Лучшие HR - стратегии / Елена Барышникова. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 255 с.
2. Кибанова А.Я. Управление персоналом организации. Под ред. Кибанова А.Я. М.: Инфра - М, 2013. - 638 с.
3. Рыжова Н. Е., Михеев Ю. А. Центр оценки шаг за шагом. Навигатор по разработке и проведению. / Н. Е. Рыжова, Ю. А. Михеев, под ред. Н. Е. Рыжовой — ГК «Институт Тренинга — АРБ Про» — 1 - е изд. — СПб., 2015. — 218 с.

© А.Н.Барина, Н.А.Румянцова, Н.Е.Гриценко, 2017

УДК 33

В.В. Брылкина

Студентка IV курса, Маркетинг в торговле

Новосибирский Государственный Институт Экономики и Управления

Научный руководитель: Карицкая И.М., к.социол.н., Г.Новосибирск, РФ

ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ РОСТА

При анализе деятельности предприятий, применяющих франчайзинг, в первую очередь следует учитывать, что мировой опыт применения франчайзинга насчитывает более 100

лет, в России же он только начинает свое развитие. Начало использования франчайзинга было обусловлено становлением на российском рынке цивилизованных отношений, что с необходимостью требовало применения новых методов ведения бизнеса [2].

В России франчайзинг начал активно развиваться в середине 90 - х годов. По оценкам специалистов в России существует более 200 успешно работающих франчайзинговых компаний. На российский рынок пришли и развиваются ряд известных западных франшизных систем: Alphagraphics, Baskin Robbins, Kodak, Subway, Хехоx и др. Наряду с международным, успешно развивается и чисто российский франчайзинг: "Ростикс", "1С", "Теремок - Русские блины", "Перекресток" и др.

Первый договор, который может быть квалифицирован в качестве договора о коммерческой концессии (франчайзинговый договор), зарегистрирован в Роспатенте в июне 1996 года. Это договор между компанией "КолгейтПалмолив" США (правообладатель) и АО "Колгейт - Палмолив" РФ (пользователь).

В 2003 году с интервалом менее месяца в Москве прошли III конференция и выставка «Франчайзинг в России 2003» и I международная выставка по франчайзингу Buy Brand – «Купи Брэнд». Это обнадеживающие признаки того, что и в Россию приходит, наконец, этот самый быстро развивающийся в мире метод организации бизнеса. В США, например, он уже назван бизнес - революцией и через 1500 франчайзинговых систем обеспечивает почти 40 % всех розничных продаж товаров и услуг на общую сумму около 1 трлн. долларов в год [3].

Франчайзинг сам по себе как бизнес - инструмент достаточно интересен для российского бизнеса. Идея продажи «алгоритма успеха» за проценты изначально представляется привлекательной как для франчайзера, так и для франчайзи. Первый получает возможность избежать административных издержек, сконцентрировавшись на развитии брэнда, а второй приобретает раскрученный брэнд, и при этом ему не надо тратить на маркетинг, рекламу и т. д. Франчайзи получает пакет с бизнес - схемами, управленческими решениями и ноу - хау. Однако пакет этот, добравшись до регионов, часто оказывается существенно урезанным: брэнд нужно раскручивать едва ли не с нуля, не говоря уже о борьбе за поддержание требуемого ассортимента.

В российском франчайзинге зачастую наблюдается невыполнение обязанностей, как с той, так и с другой стороны. Зачастую франчайзеры практически не поддерживают франчайзи, но и покупатель франшизы грешит тем, что, сокращая издержки, снижает качество, чем вредит не только брэнд, но и развитию собственного бизнеса. Ведь предпринимательский бизнес, построенный на основе франшизы, предполагает долговременное стратегическое развитие, а не получение сиюминутной выгоды.

В качестве примера можно привести тенденцию снижения доверия к сетевым брэндам АЗС, супермаркетов. В связи с отсутствием маркетинговой поддержки падал интерес со стороны франчайзи, а франчайзеры были недовольны качеством - вплоть до того, что франшиза отзывалась в связи с плохим качеством бензина (случай сетевых АЗС). Сегодня стало уже тенденцией, что наиболее сильные игроки на рынке франчайзинговых предложений вводят ограничение на продажи франшиз, так как экономические потери от недоверия покупателей ощутимо больно могут ударить по экономическим показателям компаний.

Трудно сказать, является ли ситуация с российским франчайзингом уникальной, или это просто болезнь роста, через которую проходят развивающиеся рынки. McDonald's, славящийся своей технологией быстрого питания и очень жесткими правилами для персонала, во всем мире работает по франчайзингу, и только в России все рестораны McDonald's являются дочерними компаниями [1].

В России дистрибуторам волей - неволей приходится сдавать позиции крупным федеральным сетям с сильными брэндами, отлаженной логистикой и выгодными условиями поставки. С другой стороны, они становятся жертвами развязанной ими же самими ценовой конкуренции. Спасая свои каналы сбыта, дистрибуторы используют против федеральных ритейлеров их же оружие - собирают розничных партнеров в аналогичные по размаху торговые сети с большим закупочным бюджетом и единой торговой маркой. Подобную стратегию уже избрали для себя и компания «Северен» (сеть мобильной электроники «Цифроград»), и дистрибуторы бытговой техники и электроники «Корсо трейд» (сеть «Эксперт») и «Арконада» («Линия тока»). Сейчас в их сетевые проекты входит соответственно 650, 244 и 72 франчайзинговых магазина в различных регионах России [5, с.54].

Российская система ведения бизнеса отличается очень серьезной информационной закрытостью, в отличие от западной системы, где, наоборот, превалирует открытость. Франчайзингу, как раз, такая открытость необходима, так как - это партнерский бизнес, основанный на доверительных отношениях. В России очень сложно добиться доверительных отношений между партнерами. Это одна из причин препятствий на пути развития франчайзинга в России [7].

Другая причина также связана с менталитетом. Российский предприниматель готов платить за какие - то конкретные услуги, связанные с получением материальных приобретений. А во франчайзинге существенным элементом является услуга интеллектуальная. Российский же предприниматель не всегда готов платить за этот, так называемый, интеллектуальный капитал.

Третья причина - несовершенство российской законодательной базы.

Но можно с уверенностью сказать, что, несмотря на наличие определенных проблем, франчайзинг в России неуклонно развивается. Примером тому может служить стабильное развитие франчайзингового бизнеса у фирм, которые были перечислены выше. У всех этих фирм появляются новые партнеры - франчайзи и все они продолжают успешно работать, преодолевая трудности.

Список использованной литературы:

1. Каралюнец Ф. Франчайзинг, розничная торговля в России, быстрое питание. - БОСС. - 2001. - №2. - с.24 - 26.
2. Карицкая И.М., Быкова К.В. Международная торговля – что ждет впереди? // Наука и современность. Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2015. С. 46 - 50.
3. Карицкая И.М., Ситникова Я.В., Маркасова О.А. Торговые отношения России и Китая – ключевые стратегические инициативы // Международный научно - исследовательский журнал. 2017. № 2 - 3 (56). С. 24 - 28.
4. Кочетков Г.Б. Социальная функция франчайзинга. - Человек и труд. - 2003. - №2. - с.32 - 36.

5. Поворин С.В. Тенденции развития франчайзинга в мировой экономике. - Маркетинг в России и за рубежом. - 2003. - №3. - с.29 - 32.

6. Рогов В. Франчайзинг - эффективная форма сотрудничества. - Экономика и жизнь. - 2001. - №5. - с.22.

7. Фрумкин К. торговая марка напрокат. - Финансовая Россия. - 2002. - №30. - с.5.

© В.В. Брылкина, 2017

УДК 339.138

А.В. Бурмистрова,

студент 4 курса, НГУЭУ,

г. Новосибирск, РФ

Научный руководитель: И. М. Карицкая

канд.социол.наук, доцент НГУЭУ,

Новосибирск, РФ

КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ МАРКЕТИНГЕ

Аннотация

В данной статье автором рассмотрена деятельность международной компании ООО «Александрйские двери» и особенности ее политики сбыта. Также автором проведен анализ каналов распределения продукции компании, выявлены основные недостатки, а также предложены пути совершенствования каналов распределения для ООО «Александрйские двери».

Ключевые слова: каналы распределения, международный маркетинг, дилеры, сбытовая политика.

Полное наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью «Александрйские двери» была зарегистрирована 20 марта 2009 года.

Международная организация ООО «Александрйские двери» работает 21 год на рынке, имеет 38 000 м2 рабочих цехов, 130 дилеров в России и СНГ.

Юридический адрес компании: 630132, г. Новосибирск, ул. Советская, 95

т. (383)238 - 41 - 77 сайт aldoor.ru

Компания ООО «Александрйские двери» занимается производством и реализацией межкомнатных дверей и комплектующих из различных вариантов натурального шпона.

По итогам проведённого SWOT - анализа можно отметить, что к возможностям компании относятся:

- с ростом доходов у населения, увеличивается объём потребления товара,
- доверие покупателей и поставщиков,
- возможность открытия третьего выставочного салона в г. Новосибирске.

Возможность предоставления дополнительных средств на рекламу,

– квалифицированное обслуживание способствует увеличению объема продаж, и привлекает новых архитекторов и дизайнеров. Постоянное желание коллектива усовершенствования своей работы и повышение профессионализма.

Среди угроз отмечаются следующие:

– понадобится время чтобы проанализировать поставщика, т. к . сроки поставки материалов могут сказаться и на деятельности компании и на объёмы продаж,

– отсутствие складской программы товара. Возможность изготовления любой двери с любым остеклением и по определенному дизайн проекту заказчика. Вероятность того что заказчик не будет ждать а подберет подходящий вариант у конкурента,

– недостатки в рекламной политике. Развитие маркетинга компании. Снижение конкурентоспособности,

– недостаток в ассортименте, так как компания предлагает двери только классического дизайна,

– неспособность быстро изменяться в соответствии с требованиями рынка.

Основной продукцией ООО «Александрийские двери» – это межкомнатные двери - данный товар соответствует нормам и требованиям санитарно - эпидемиологического надзора, прошел испытания и получил сертификат качества в центре стандартизации и метрологии.

Рассмотрим ассортиментную продукцию компании ООО «Александрийские двери». Ассортимент продукции насчитывает более 80 наименований моделей дверей: классические двери; итальянские двери; дизайнерские двери; детские двери.

Основные элементы сбытовой политики компании ООО «Александрийские двери» включают:

- транспортировка продукции «Александрийские двери» происходит следующим образом: дилеры забирают продукцию собственным автотранспортом;

- контакты с потребителями (корпоративные покупатели и розничные) отгрузка продукции происходит силами компании Александрийские двери путем доставки до адреса заказчика.

Сбыт товара осуществляется посредством розничных магазинов и оптовых продаж, через дилеров.

В качестве решения первоочередных проблем нужно укреплять розницу и развивать оптовое международное направление с помощью разработки более лояльных условий сотрудничества с дилерами, так как именно от канала сбыта дилерской сети можно получить основной объём продаж.

Целью ООО «Александрийские двери» в сфере сбыта и взаимоотношений с дилерами является повышение их лояльности. Проведена оценка дилеров компании, с которым на текущий момент работает ООО «Александрийские двери» с точки зрения перспективности работы с ними и текущих показателей деятельности. Это позволило оценить вклад оптовых клиентов в формирование продаж ООО «Александрийские двери» и оценить, какие группы дилеров следует оставить и продолжить работу с ними.

По итогам проведения оценки рекомендуется продолжить работу с теми дилерами, которые могут иметь любой объем продаж, т.к. имеют потенциал роста и ООО «Александрийские двери» будет заинтересовано в их дальнейшем развитии. Таким образом, целесообразно оставить тех дилеров, которые показали наибольшую

перспективность и должны распространяться мероприятия по формированию их лояльности.

При этом, новый механизм работы с дилерами компании будет базироваться на установлении цен для дилеров с учетом предоставляемых им скидок. Для того, чтобы стимулировать дилеров на более активную работу реализации продукции компании ООО «Александрейские двери» предлагается устанавливать скидки в зависимости от объема продаж, которая приходится на того или иного определенного дилера. При этом размер скидки рекомендуется сделать «плавающей» - скидка от цены в текущем месяце зависит от продаж дилера за предыдущий месяц.

Таким образом, максимальный объем скидки будет составлять 9 % от цены ООО «Александрейские двери», что будет стимулировать дилеров компании к наращиванию объемов продаж.

Список использованной литературы:

1. Афанасьев М.П. Маркетинг: стратегия и тактика фирмы. – М.: финстатинформ, 2013. – 104 с.
2. Нуралиев, С.У. Экономика [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. — М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 432 с.
3. Хруцкий В.Е. и др. Современный маркетинг. - М: Финансы и статистика, 2012. - 530 с.
4. Цахаев, Р.К. Маркетинг [Электронный ресурс] : Учебник / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. - 2 - е изд. - М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 552 с.
5. Карицкая И.М., Быкова К.В. Международная торговля – что ждет впереди? // Наука и современность. Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2015. С. 46 - 50.
6. Карицкая И.М. Маркетинговое исследование предприятия сферы услуг: особенности, практика, результаты // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития» – Уфа: Аэтерна, 2016. – С. 152 - 155.
7. Титова Н.А. Рыночная адаптация как необходимое условие устойчивого развития предприятия / ИННОВАЦИИ, ТЕХНОЛОГИИ, НАУКА: сборник статей международной научно - практической конференции: в 4 частях. 2017. С. 268 - 271
© И.М. Карицкая, А.В Бурмистрова, 2017

УДК33

К.А.Воронина, Студент

Санкт - Петербургский Государственный Экономический Университет
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

PROSPECTS AND CONDITIONS FOR INNOVATIVE AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Prospects for Russia's economic development in the coming years will be determined by its ability to attract resources for modernization. For Russia, one of the ways to overcome the gap from developed countries is to form an innovative economy, to ensure its innovative technological

development. This suggests that in the near and distant future, the main factors of economic development will remain natural resources, energy, information technologies, energy and resource saving technologies, human resources and territory.

As the largest innovative contours of the XXI century, the following are predicted:

- information and telecommunication technologies;
- medicine and health care\$
- protection of the environment;
- technology of personal security and counteraction to terrorism;

Since the beginning of the XXI century. Russia's economy is growing at a steady pace.. However, the analysis shows that the Russian economy remains strongly dependent on the resource - producing sector, primarily on the volume of hydrocarbon raw materials exports and world prices for it. Analysis of the distribution of gross value added (GVA) for industry complexes of industries for Russia (in 1999 and in 2003), as well as for the United States (1999), showed that they are qualitatively different. Supplementing the economy of Russia with a progressive economy (which includes the US economy), which should lead to the development of measures from a stronger partner to retain such a distribution of added values. Attention is drawn to the distribution of the average weighted profitability for the complexes of industries, similar to the distribution of added value. According to the research, the distribution of the intensity of innovation activity on technological complexes is folded in favor of processing and processing industries. Russia has sufficient potential for the development of the national economy. The main among them are resource and energy potential, science and innovation potential, developed defense industry complex, qualified human resources and significant, including little - developed territory. In recent years, the main factor of Russia's economic growth is natural resources, primarily hydrocarbons (oil and gas), the world prices for which have reached historically the maximum level. Although the average GDP growth rate remains high (7.1 %), the growth rate of industrial production is low, and by 2006 only 74 % of the 1990 level was achieved.

Economic development strategy can be built on the basis of the preferential use of these or other factors. However, the assessment of prospects resource - export strategy indicates a low GDP growth (2 - 4 % per annum), even under the most favorable conditions. Alternative of resource - export strategy - the accelerated growth of the high - tech sector of industry and thereby increasing the volume of exports. However, in this case accelerated growth (at a rate of up to 25 % per annum) will after 10 years not more than 10 - 12 % of GDP growth. Almost the only option remains - a resource - innovation strategy that allows to connect resources and new technologies. At the same time, new technologies in resource - extracting and processing industries can complement the role of a multiplier, rather than a primitive "adder" for the additional export of science - intensive products with a decreasing export of resources. It is estimated that if the necessary conditions are met, it is possible to double GDP in terms close to 10 years. Further, the resource - innovation strategy is consistently transformed into an innovative - technological one. Thus, innovation - technological strategy should be understood as a complex process of creating new technologies based on the use of innovation as a decisive factor in the growth of inclusive potential .Stability of the country and, consequently, the welfare of society.

Russian innovation and technological potential due to years of underfunding of science, lack of demand for scientific achievements at the initial stage of the movement towards the market, and also in connection with the breakdown of industrial and factory science, by the end of the 1990s has

sharply decreased. Its slow recovery, which began in the early years of the new century, can not be necessary. Accelerated creation of new decisions for achievement economic growth mainly through innovation. To solve this problem, experts are invited to increase financing of science, to bring the number of researchers in Russia to 700 - 800 thousand people, dramatically update the material and technical base of science, increasing the staff and technical personnel 5 - 7 times, to consistently raise the level of wages in science and increase it by 2 - 3 times relative to the current level.

Features of innovative - technological development of the Russian economy at the present stage are point character, commodity orientation, catching up type of development, high monopolization of the economy, suppression of scientific and technological potential, etc. The transition to sustainable development of the domestic economy is possible. Only if effective national innovate system is created, all the components of which - science, innovations and new technologies are coordinated among themselves, the mechanisms of transfer are debugged, and the results of its activities are protected at the legislative level.

Список Литературы:

1. Инновационно - технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы. М.: МАКС - Пресс, 2005.
2. Перспективы преодоления технологического отставания и повышения конкурентоспособности экономики. М.: ИНП РАН, 2006.

© К.А.Воронина, 2017

УДК 338

Р.К. Гаджалиев

К.э.н., доцент

Филиал ДГУ в г. Дербенте

Г. Дербент, Республика Дагестан, Российская Федерация

НАЛОГОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В 2017 ГОДУ

С 2017 администрирование страховых взносов (кроме взносов на травматизм) передан Федеральной налоговой службе России (ФНС России). Правила уплаты страховых взносов и льготы по ним прописаны в Налоговом кодексе РФ (глава 34). Общие тарифы страховых взносов на 2017 год сохранят.

Класс профессионального риска для взносов на травматизм будут определять по - другому. Если компания не подтвердит основной вид деятельности в Фонде социального страхования (ФСС), ей присвоят наиболее высокий класс профессионального риска из имеющихся в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) кодов Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД).

И не важно – ведет компания эту деятельность или она только указана ее в реестре. Изменения утверждены постановлением Правительства от 17 июня 2016г. № 551 [6].

Расходы на оценку квалификации сотрудников можно будет списать. Работники и соискатели смогут проходить специальный экзамен и получить независимую оценку своей квалификации (Федеральный закон от 3 июля 2016г. № 238 - ФЗ) [1]. Если оценку оплатит работодатель, он сможет учесть затраты при расчете налога на прибыль, ЕСХН и упрощенного налога. Если мероприятие оплатит сам человек, он сможет воспользоваться социальным вычетом по НДФЛ. Соответствующие изменения в Налоговый кодекс РФ внес Федеральный закон от 3 июля 2016г. № 251 - ФЗ [2].

Изменения с 2017 года по отчетности РСВ - 1 и 4 - ФСС отменили. Единый расчет по страховым взносам, который объединит данные из отмененных форм, разработает и утвердит ФНС. Этот отчет будет ежеквартальным. В Пенсионный фонд компании будут сдавать ежемесячные сведения о работниках и ежегодную персонифицированную отчетность. В ФСС - расчет по взносам на травматизм.

Декларацию по налогу на прибыль за 2016 год надо будет сдать по обновленной форме. Появилась возможность учесть все изменения Налогового кодекса РФ с начала 2015 года: введение торгового сбора, возможность самостоятельной корректировки налоговой базы по нерыночным сделкам с взаимозависимыми лицами, изменение ставки НДФЛ по дивидендам и т. д.

Декларация по ЕНВД изменилась потому, что с 2017 года предприниматели на ЕНВД с наемными работниками смогут уменьшать налог на фиксированные страховые взносы.

Обязательный аудит годовой бухгалтерской отчетности с 1 января 2017 года будут проводить застройщики, которые привлекают деньги участников долевого строительства (ст. 18 Федерального закона от 30 декабря 2004г. № 214 - ФЗ). Раньше Закон требовал от застройщика представить любому обратившемуся лицу аудиторское заключение к отчетности за последний год [3].

Налоговые изменения по специальным налоговым режимам с 2017 года. Компании смогут применять упрощенную систему налогообложения (УСН), если выручка за 9 месяцев предыдущего года не превысила 90 млн. руб. Лимит доходов, позволяющий оставаться на УСН, вырос до 120 млн. руб. Для сравнения: применять специальный режим в 2016 году смогли компании и ИП, выручка которых за 9 месяцев 2015 года не больше 51,615 млн. руб. (с учетом индекса дефлятора). А предельные доходы упрощенщика в 2016 году — 79,74 млн. руб. (с учетом индекса дефлятора). До 2021 года оба лимита — 90 млн. руб. и 120 млн. руб. — индексировать не будут.

Лимит основных средств, позволяющий компаниям переходить на УСН, сохранится на уровне 100 млн. руб. Однако для отдельных налогоплательщиков и видов деятельности регионы смогут увеличивать лимит до 150 млн. руб.

Фиксированные страховые взносы ИП. Предприниматели с наемным персоналом на ЕНВД будут уменьшать налог на страховые взносы и за себя, и за сотрудников (Федеральный закон от 2 июня 2016г. № 178 - ФЗ). Сократить налог на взносы можно будет в пределах 50 процентов. Для сравнения: ИП – работодатели в 2016 году имели право уменьшать ЕНВД на взносы за сотрудников, а фиксированные взносы учитывали только ИП - одиночки [4].

Пенсионные взносы с доходов, превышающих 300000 руб., будут называться фиксированными взносами. В результате ИП на упрощенке объектом налогообложения

«доходы») и на вмененке смогут заявлять такие взносы в качестве налогового вычета. Для сравнения: до 2017 года правомерность такого вычета была спорной [4].

Уплата ЕСХН. Больше компаний и ИП смогут перейти на уплату ЕСХН (Федеральный закон от 23 июня 2016г. № 216 - ФЗ). ЕНВД применяют сельхозтоваропроизводители – компании и предприниматели, которые производят сельхозпродукцию. С 2017 года в этот список включают и тех, кто оказывает услуги сельхозтоваропроизводителям. Услуги должны относиться к вспомогательной деятельности в области производства сельскохозяйственных культур и послепоборочной обработки сельскохозяйственной продукции (согласно ОКВЭД) [5].

С 1 января 2017 года компании будут сдавать пояснения по НДС только в электронном виде через оператора. Формат утвердит ФНС (п. 3 ст. 88 НК РФ). Это касается тех, кто обязан отчитываться по НДС через интернет. Если налоговики попросили пояснить расхождения в отчетности, а компания не направила ответ в течение пяти рабочих дней, с 2017 года ей грозит штраф — 5000 руб. За повторное нарушение в течение календарного года — 20 000 руб. Вместо пояснений компания сможет сдать уточненную декларацию. Тогда штрафа не будет (п. 1 ст. 129.1 НК РФ).

На страховые взносы в ФНС распространят обязательный досудебный порядок решения налоговых споров. Обжаловать решения по страховым взносам нужно будет сначала в вышестоящей инстанции - региональном налоговом управлении (УФНС России), а только потом в суде.

По применению контрольно - кассовой техники. С 2017 года на онлайн - кассы постепенно перейдут все организации и предприниматели. С февраля компании, у которых закончилась ЭКЛЗ в кассе, поменять ее больше не смогут и должны будут купить электронную ККТ. А в июле 2017 года — все остальные, даже если срок ЭКЛЗ еще к тому времени не закончится. С июля 2018 года к новой системе присоединятся и те, кто сейчас не применяет ККТ. Например, компании, оказывающие услуги, и предприниматели на патенте.

Новый закон увеличил штрафы за кассовые нарушения с 15 июля 2016 года. Сумма санкций будет зависеть от размера выручки, прошедшей вне кассы. Срок давности привлечения к ответственности за кассовые нарушения вырос с 2 месяцев до одного года.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О независимой оценке квалификации» от 03.07.2016г. № 238 - ФЗ (действующая редакция, 2016г.). [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.
2. Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О независимой оценке квалификации» от 03.07.2016 № 251 - ФЗ (действующая редакция, 2016). [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.
3. Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 № 214 - ФЗ (действующая редакция, 2016). [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.
4. Федеральный закон «О внесении изменений в статью 346.32 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 5 Федерального закона "О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 26

Федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 02.06.2016 № 178 - ФЗ (действующая редакция, 2016). [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.

5. Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 346.2 и 346.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» от 23.06.2016 № 216 - ФЗ (действующая редакция, 2016). [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.

6. Постановление Правительства РФ от 17.06.2016г. № 551 «О внесении изменения в Правила отнесения видов экономической деятельности к классу профессионального риска». [Эл. ресурс] СПС // Консультант плюс.

© Р.К. Гаджиалиев

УДК 338.34.055.2 (633)

В.И. Гайдук

д.э.н., профессор

Ю.Д. Коннова

магистрант

Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА АГРАРНОГО СЕКТОРА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

АПК Краснодарского края является одним из основных производителей продовольствия в Российской Федерации. Его состояние играет ключевую роль в обеспечении продуктами питания населения [4, 5, 6, 7, 8].

Основным звеном АПК Краснодарского края является сельскохозяйственное производство. Доля сельскохозяйственных организаций в общем объеме сельскохозяйственной продукции растет и в 2015 году составила 62,3 % . Наблюдается сокращение доли хозяйств населения за исследуемый период с 28,6 до 19,3 % . Крестьянские хозяйства и индивидуальные предприниматели увеличили свой вклад в производство сельскохозяйственной продукции, их удельный вес составляет 18,3 % (таблица 1).

Таблица 1 – Производство сельскохозяйственной продукции
в Краснодарском крае, млн. руб.*

Наименование	2010 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2010 г.
Все категории хозяйств	201554	286518	365753	181,5
в т. ч. продукция растениеводства	128886	206336	275765	213,9
продукция животноводства	72668	80183	89988	123,8
Сельскохозяйственные организации	118756	173202	227751	191,8
в т. ч. продукция растениеводства	85132	127372	175545	206,2
продукция животноводства	33624	45830	52207	155,3

Хозяйства населения	57763	66185	70785	122,5
в т. ч. продукция растениеводства	20357	34598	36052	177,1
продукция животноводства	37406	31587	34733	92,8
Крестьянские (фермерские) хозяйства	25035	47132	67217	268,5
в т. ч. продукция растениеводства	23397	44366	64168	274,3
продукция животноводства	1638	2766	3049	186,1

*Источник [1, 2, 3]

За последние пять лет прирост денежной выручки от реализации сельскохозяйственной продукции составил 81,5 %. В хозяйствах населения существенно снизилось производство продукции животноводства.

Отрасль растениеводства сельского хозяйства Краснодарского края занимает первое место среди регионов России по объему произведенной продукции в стоимостном выражении.

Общие размеры посевных площадей в Краснодарском крае в 2015 году составили 3 679,0 тыс. га – 4,6 % от всех посевных площадей в России. Регион находится на 5 - м месте по размеру посевных площадей в РФ, однако ввиду благоприятных природно - климатических условий, здесь наблюдается наибольшая отдача с единицы площади.

В структуре посевных площадей региона, наибольшую долю занимает возделывание пшеницы – 40,1 % от всех площадей, кукурузы на зерно – 16,9 %, подсолнечника – 11,9 %, ячменя – 4,8 %, сои – 4,5 %, сахарной свеклы – 4,2 %, риса – 3,6 % (рисунок 1).

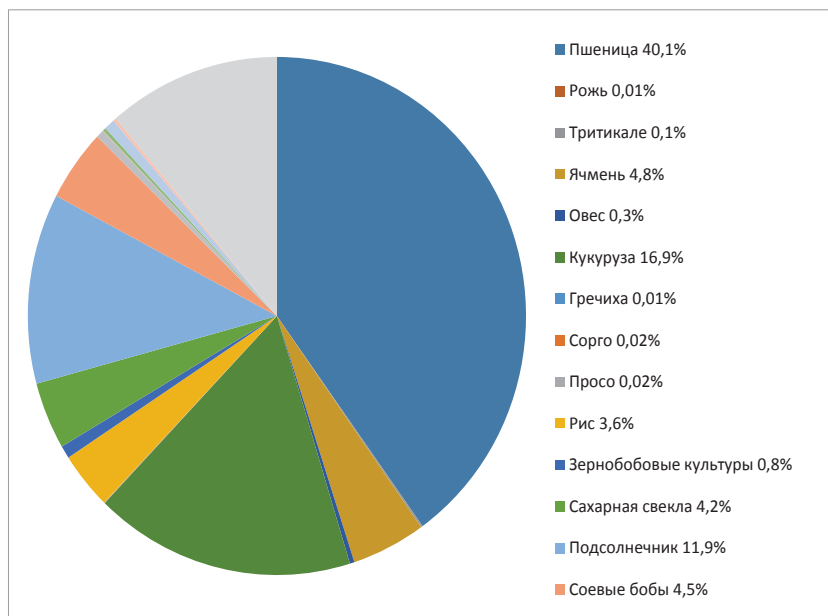


Рисунок 1 – Структура посевных площадей в Краснодарском крае в 2015 г. [1, 2, 3]

Валовые сборы озимой и яровой пшеницы в Краснодарском крае в 2015 году составили 8 464,0 тыс. тонн, это 13,7 % от общего по РФ объема. Регион занимает 1 - е место по сборам пшеницы в РФ и 6 - е место по размеру посевных площадей данной культуры (5,5 % от общих по РФ размеров площадей пшеницы).

Производство ячменя (озимого и ярового) в Краснодарском крае в 2015 году достигло 938,5 тыс. тонн – 5,3 % от всех по РФ сборов. По итогам 2015 года Краснодарский край находится на 4 - м месте по сбору ячменя и на 21 - м месте по размеру площадей, занятых под этой культурой.

Производство соевых бобов в Краснодарском крае в 2015 году превысило 254 тыс. тонн. Доля региона в общем объеме сборов соевых бобов по РФ – 9,4 % . Краснодарский край занимает 4 - е место по объему производства соевых бобов и по размеру посевных площадей сои.

Кукуруза на зерно в Краснодарском крае в 2015 году выращивалась на площади 621,5 тыс. га (22,4 % от всех посевных площадей кукурузы на зерно по РФ), объемы сборов составили 3 327,3 тыс. тонн (25,3 % от всех объемов сборов по России). Регион находится на 1 - м месте как по размеру посевных площадей, так и по объему сборов кукурузы.

Краснодарский край – ключевой регион рисоводства России. В 2015 году здесь собрали 76,2 % от всего урожая по стране – 845,4 тыс. тонн.

Производство сахарной свеклы в Краснодарском крае в 2015 году достигло 7 174,2 тыс. тонн – 18,4 % от всех сборов данной культуры в РФ. Посевные площади сахарной свеклы в крае составили 155,5 тыс. га (15,2 % от всех площадей сахарной свеклы в России).

Сборы овощей открытого грунта в промышленном секторе овощеводства региона в 2015 году составили 346,9 тыс. тонн – 7,6 % от общего по РФ объема. Производство овощей защищенного грунта в Краснодарском крае достигло рекордных отметок – 70,3 тыс. тонн, 9,4 % от общего объема.

Преобладающая часть зерна, сахарной свеклы и подсолнечника производится в сельскохозяйственных организациях, а картофеля и овощей – в хозяйствах населения (рисунок 2).

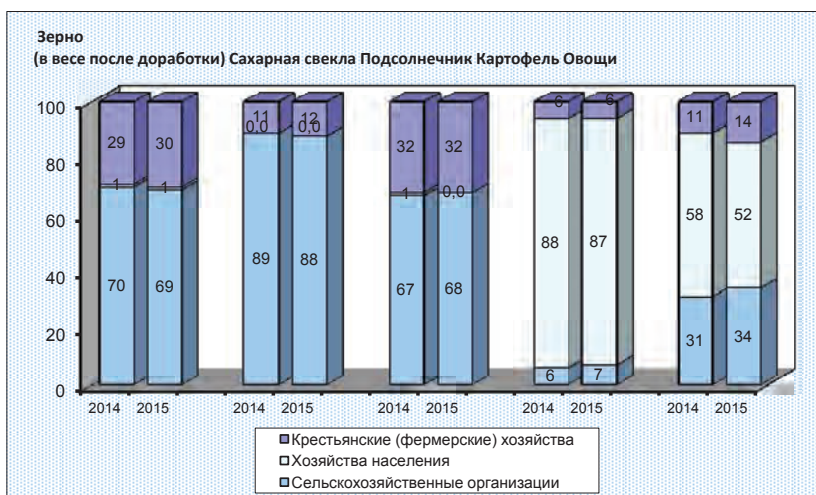


Рисунок 2 – Структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий Краснодарского края [3]

Список используемой литературы

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
2. Сайт Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dsh.krasnodar.ru>.
3. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник. 2015: Стат. сб. / Краснодарстат – Краснодар, 2016. – 233 с.
4. Российская экономическая модель–3: институты развития / Баранников А.А., Белокрылова О.С., Бузгалин А.В., Босая И.И., Гайдук В.И., Гайдук Н.В., Гайсин Р.С., Гребеников А.Е., Горидько Н.П., Данькова Л.В., Задоя А.А., Игнатъева Т.С., Калитко С.А., Колганов А.И., Кондрашова А.В., Липчиу Н.В., Липчиу К.И., Меделяева З.П., Мельников А.Б., Михайлушкин П.В. и др. // Коллективная монография. Кубанский государственный аграрный университет. Под редакцией А.И. Трубилина, В.И. Гайдука. Краснодар, 2014.
5. Дворядкин Н.И. Совершенствование внутрихозяйственных производственных отношений / Дворядкин Н.И., Гайдук В.И. // Аграрная наука. 1999. – № 8. – С. 4 - 6.
6. Гайдук В.И. Продовольственная безопасность России / В.И. Гайдук, Н.В. Гайдук // Сельские зори, 2000. – №5–6. – С. 10–13.
7. Гайдук В.И. Управление рисками в аграрном предпринимательстве региона / Гайдук В.И., Калитко С.А., Багмут С.В. // АПК: Экономика, управление. – 2012. – №10. – С. 41 - 45.
8. Трубилин А.И. Страхование как метод нейтрализации рисков в АПК [Текст] / Трубилин А.И., Гайдук В.И., Калитко С.А. // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – №34. – С. 7 - 10.

© В.И. Гайдук, 2017

© Ю. Д. Коннова, 2017

УДК 339.13

В.И. Гайдук

д.э.н., профессор

С.А. Кривошапов

магистрант

Кубанский государственный аграрный университет

г. Краснодар, Российская Федерация

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВИНА И ВИННОЙ ПРОДУКЦИИ

Российский рынок вина и винной продукции является один из наиболее перспективных рынков. Рост производства вина и винной продукции начался в 2004 году и достиг пика в 2007 году, в структуре производства на виноградные вина приходится почти 47 % объема российского производства данного вида продукции в натуральном выражении (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура производства вин и винной продукции по видам в натуральном выражении, 2015 г., %

Согласно последним тенденциям, потребление вин растет с каждым годом. В настоящее время, уровень потребления вина в стране составляет 9 литров в год (для сравнения, в 1995 году эта цифра составляла 4,1 л / год). По мнению экспертов, данный показатель имеет потенциал к дальнейшему росту.

Отчасти рост потребления вина произошел за счет изменения предпочтений россиян при выборе спиртного в сторону слабоалкогольных напитков. В первой половине 2015 года потребление алкогольных напитков сократилось почти на 4 процента по сравнению с тем же периодом годом ранее. При этом доля водки в структуре потребления впервые в современной истории оказалась ниже 40 процентов. Доля вина, напротив, увеличилась – до 6,3 процента вместо 5,8 процента годом ранее.

Однако, низкие темпы роста обусловлены его высокой стоимостью. Если отталкиваться от соотношения его стоимости к размеру минимальной заработной платы, то по сравнению с европейскими странами, стоимость бутылки вина в России выше в 5 раз.

Потребителями вина является население со средним и высоким уровнями дохода (25 - 50 лет). Чаще всего они отдают предпочтение полусладким, сухим или полусухим красным винам (рисунок 2). Вина среднего ценового сегмента приобретают в основном женщины. Мужчины лидируют в покупке вин «премиум» класса.



Рисунок 2 – Потребительский спрос различных сортов вин, %

В 2015 г. наблюдалось сокращение объемов импортируемых вин из европейских стран, что было связано с ростом курса доллара. Даже самые дешевые и низкокачественные вина выросли в цене до двух раз. В таблице 1 представлен список крупнейших стран экспортеров готового вина в Россию.

Таблица 1 – Список крупнейших стран - экспортеров готового вина в РФ

Страны - импортеры	2011 г.		2015 г.	
	Объем, млн. л.	Доля импорта в РФ	Объем, млн.л.	Доля импорта в РФ
Вино	24 445,1	100 %	16 722,0	100 %
Испания	3 489,6	14,28 %	3 285,5	19,65 %
Италия	3 506,4	14,34 %	2 966,3	17,74 %
Франция	5 457,8	22,33 %	2 702,5	16,16 %
Абхазия	615,6	2,52 %	1 562,3	9,34 %
Грузия	—	0,00 %	1 341,8	8,02 %
Чили	1 383,4	5,66 %	1 146,0	6,85 %

В 2011 г. в РФ экспортировала свои вина 41 страна; в 2015 г. – 42. Однако сам список менялся: в 2011 г. среди стран - экспортеров не было Грузии импорт, из которой возобновился лишь в конце 2013 года. А в 2015 г. она занимала 5 - е место * по объемам поставок вин в Россию (8 % от общего объема импорта). А вот Украина, в 2011 г. экспортировавшая в РФ почти 1,5 млн. дал своего вина (7 - е место, 6,1 %), в 2015 году отправила всего лишь 8,9 тыс. дал вина (29 - е место, 0,05 %).

Ощутимо снизились поставки из основных винодельческих стран – Испании (на 5,8 % , до 3285,5 млн.л), Италии (на 15,4 % , до 2966,3 млн.л) и Франции (на 50,5 % , до 2702,5 млн.л). Более чем вдвое сократился импорт из Германии, Аргентины и США.

Абхазия впервые в новейшей истории России вышла на четвертое место после «большой винной тройки» – Испании, Италии и Франции. Ранее Абхазию в рейтинге стран - импортеров опережали Чили, Украина, Молдавия, Болгария. С конца 2014 года стоимость вин из Европы и Нового Света на полках выросла на 25 - 40 % , в то время как вино из России и Абхазии подорожало лишь на 15 % . Поэтому импортеры, ориентированные на традиционные европейские страны, осознанно снизили объемы поставок, опасаясь, что не смогут продать прежних объемов по выросшей цене, и этим воспользовались поставщики недорогого вина, в том числе из Абхазии.

Всего в прошлом году свыше $\frac{3}{4}$ объема экспорта (77,8 %) дали 6 крупнейших стран - экспортеров.

Общие объемы импорта вин в 2015 г. по сравнению с 2011 г. упали на 31,6 % (с 24,4 млн. до 16,7 млн. дал). Основной причиной такого снижения послужила – девальвация рубля и падение реальных доходов россиян.

Далее в таблице 2 рассмотрим перечень основных компаний импортеров вина в РФ в 2015 году.

Таблица 2 – Основные компании - импортеры вина
в РФ в 2015 г.

Компании - импортеры	2015 г.	
	Объем, тыс. млн.л.	Доля импорта в РФ, %
Вина всего	24 445,1	100
Мистраль Алко	1 855,8	11,10
Лудинг	1 271,3	7,60
Винимпорт	736,0	4,40
Юта НН	652,0	3,90
Симпл	635,3	3,80
Алианта	602,8	3,60
Эрдин	478,8	2,86
Дельта Клуб	468,3	2,80
Браво Трейд	446,0	2,67
Лавина	421,0	2,52

Впервые за последние годы на рынке импортеров вин сменился лидер, как показывают данные Федеральной таможенной службы (ФТС). С 2008 - го крупнейшим импортером была компания «Лудинг». Теперь она уступила первое место компании «Мистраль Алко», входящей в группу «Мистраль». Всего в первом полугодии 2015 - го компания ввезла 1885,8 млн. л, из них 1642 млн. – именно из Абхазии, остальное – из Испании, Италии, Франции, Чили, Сербии и Уругвая.

Единственный импортер на крупном направлении – беспрецедентный для российского винного рынка случай. Для примера: импорт вина из Грузии в первой половине 2015 - го осуществляли 33 компании, из Испании вино ввозили 78 компаний, из Франции – 73 фирмы.

Однако в настоящее время отрасль находится в неустойчивом состоянии, поскольку с одной стороны, ей задаются четкие ориентиры на развитие, с другой – еще существует масса ограничений, контроля и противоречий.

Рост акцизов противоречит стремлению государства максимально заполнить данный сегмент рынка продукцией отечественного производства. Ставки акцизов в 2016 году на вина, произведенные из импортного винограда, составили 9 руб. за литр, на вина, произведенные из отечественного винограда – 5 руб.

Основные проблемы современного алкогольного рынка России связаны с несовершенством и нестабильностью законодательной базы, отсутствием равных конкурентных условий.

Важным основным условием нормального функционирования и развития организации – участника рынка является умение ее высшего руководства на научной основе осуществлять прогнозирование, профилактику и управление рисками [2, 3, 4, 5, 6].

Под управлением рисками понимают процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние на организацию или лицо убытков, вызванных случайными событиями.

Список используемой литературы

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
2. Вороков С.С. Формирование рыночных отношений в АПК (теория и методология) / Вороков С.С., Гайдук В.И. // – Краснодар, 2002.
3. Гайдук В.И. Диверсификация как прием снижения степени риска в предпринимательской деятельности / Гайдук В.И., Калитко С.А., Москалевич А.А. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 2. – С. 24 - 26.
4. Гайдук В.И. Продовольственная безопасность России / В.И. Гайдук, Н.В. Гайдук // Сельские зори, 2000. – №5–6. – С. 10–13.
5. Трубилин А.И. Страхование как метод нейтрализации рисков в АПК / Трубилин А.И., Гайдук В.И., Калитко С.А. // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – №34. – С. 7 - 10.
6. Трубилин А.И. Коммерческая деятельность / Березенков В.В., Трубилин А.И., Гайдук В.И., Михайлушкин П.В. // Москва, 2011.

© В.И. Гайдук, 2017

© С. А. Кривошапов, 2017

УДК 338

В. Ю. Галуенко

студентка 4 курса

факультет «Налоги и налогообложение»

Кубанский Государственный Аграрный Университет

г. Краснодар, Российская Федерация

Научный руководитель: О.А. Левшукова

старший преподаватель кафедры налогов и налогообложения

Кубанский Государственный Аграрный Университет

г. Краснодар, Российская Федерация

ПРИМИРИТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИИ И ИХ РАЗВИТИЕ

Процедура налогового контроля часто завершается возникновением спора между налогоплательщиком и налоговым органом о правильности исчисления сумм налогов и сборов.

Налоговый спор по своей природе является административно - правовым спором, поэтому к нему в полной мере можно отнести те выводы, которые сформулированы наукой, но в отношении другого спора - административно - правового. Применительно к сфере налоговых правоотношений нельзя не отметить, что процедуры разрешения налоговых споров (как досудебные, так и судебные) должны быть направлены прежде всего на защиту слабой стороны в налоговых правоотношениях - на защиту прав

налогоплательщика. А это возможно только при четкости формулировок закона. Именно с этих позиций и следует оценивать совершенство или несовершенство досудебных (и, в частности, примирительных) процедур разрешения налоговых споров.

Введение примирительных процедур разрешения налоговых споров — является решением проблем публично - правовых правоотношений, в частности финансовых и налоговых.

Более полно суть изложенных положений отражает такая форма внесудебной упрощенной примирительной процедуры разбирательства уголовных дел, как соглашения (сделки) о признании вины. На основе данного института в настоящее время в США разрешается более 90 % уголовных дел.

Таким образом, примирительные процедуры могут иметь весьма широкое применение в публичном праве, покрывая собой сферу не только административных, но и уголовно - правовых отношений. Однако следует учитывать, что примирительные процедуры разрешения налоговых споров не должны приходиться в противоречие с основными началами налогового и административного права, такими как возникновение налоговой обязанности и ее прекращение на основании закона и строгая определенность законом компетенции налоговых органов.

С учетом этого трудно согласиться с теми авторами, которые считают достаточным для заключения мирового соглашения между налогоплательщиком и налоговым органом указание в статье 190 АПК РФ на то, что споры, возникающие из административных и иных публичных отношений, могут быть урегулированы посредством примирительных процедур и мирового соглашения [2]. Так, по мнению В.М. Зарипова [4] мировые соглашения в суде между налоговым органом и налогоплательщиком допустимы, поскольку «в суде нет административных отношений (они остаются за пределами суда), а есть отношения, основанные на процессуальном равенстве сторон».

В проекте поправок, предложенных Президентом РФ в Налоговый кодекс РФ, предусмотрено дополнение статьи 140 НК РФ нормой следующего содержания: «Налоговые органы (должностные лица) принимают меры к урегулированию спора с налогоплательщиком путем заключения соглашения или использования других примирительных процедур, если иное не установлено федеральным законом» [1].

Помимо этого существует еще и проблема соответствия понятию налога вновь вводимого института соглашений и примирительных процедур с участием налогового органа. Налог есть основанная на законе форма изъятия средств налогоплательщиков для финансирования субъектов публичной власти (ст. 8 НК РФ). Как публично - правовой источник доходов публичной власти налог (основания возникновения и прекращения налоговой обязанности) должен определяться законом. Правовая норма, которая допускает ничем не ограниченное усмотрение чиновника как основание для прекращения налоговой обязанности, если такая обязанность объективно возникла у налогоплательщика в силу наличия у него объекта налогообложения, вызывает серьезные сомнения в конституционности.

Стимулирование развития примирительных процедур в налоговых спорах является стратегической целью развития внесудебных механизмов урегулирования налоговых споров [3]. Несмотря на ряд неоспоримых преимуществ перед судебным разбирательством, примирительные процедуры недостаточно разработаны в теории и редко применяются на практике, так как до недавнего времени такой подход к административным спорам считался недопустимым. Примирительные процедуры являются признаком высокого уровня правовой культуры разрешения споров в обществе.



Рисунок 1 – Основные виды примирительных процедур



Рисунок 2 – Примирительные процедуры

Таким образом, использование примирительных процедур разрешения налоговых споров является эффективным средством борьбы с ростом количества судебных дел, позволяет выработать оптимальное решение возникшей проблемы, способствует укреплению партнерских отношений, формированию культуры мирного конструктивного

самостоятельного разрешения конфликтных ситуаций, как следствие, повышению качества отправляемого правосудия, и поэтому требует дальнейшей теоретической разработки и законодательного закрепления.

Список использованной литературы:

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146 - ФЗ (в ред. от 28.12.2016) ст.140
2. "Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" от 24.07.2002 N 95 - ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) ст.190
3. Приказ ФНС России от 13.02.2013 № ММВ - 7 - 9 / 78@ «Об утверждении Концепции развития досудебного урегулирования налоговых споров в системе налоговых органов Российской Федерации на 2013 - 2018 годы» // СПС «Консультант плюс».
4. Зарипов В.М. Законные способы налоговой экономии. - М.: ИД ФБК - ПРЕСС, 2013. - С. 72

© В.Ю. Галуенко, 2017

УДК33

Е. И. Гальперина

Тульский государственный университет

E.I. Galperina

Tula state University

Lenin av, 92, Tula, Russia, 300600

РОЛЬ И ПРИУМНОЖЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ВО ВТОРОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ

THE ROLE AND ENHANCING OF HUMAN CAPITAL IN SECOND RUSSIAN INDUSTRIALIZATION

Необходимость индустриализации России одна из важнейших научных и практических проблем. Целью данной работы является выявление и теоретическое осмысление роли человеческого капитала во Второй российской индустриализации и мер по его приумножению. В статье рассмотрены мировые тенденции, такие как Четвертая промышленная революция, в рамках которой может пойти Вторая индустриализация, проводится аналогия с Первой российской индустриализацией 30 - 50 годов 20 века, и создание в 1917 году Всесоюзного Ленинского коммунистического союза молодежи, как необходимого фундамента Первой индустриализации. В заключительных главах на основе проведенного анализа предлагаются решения по приумножению человеческого капитала: создание инновационного министерства молодежной политики и Российского союза молодежи «Великая Россия».

Ключевые слова: человеческий капитал, инновационная экономика, Вторая индустриализация России, Четвертая промышленная революция, инновационное

министерство молодежной политики, Российский союз молодежи «Великая Россия», РСМ «Великороссы».

The need for Russian industrialization is one of the most important scientific and practical problems. The goal of this scientific article deals with revealing and theoretical comprehension of human capital role in the second Russian industrialization and measures of enhancing human capital. The article describes global trends of second Russian industrialization in the frameworks of the Fourth industrial revolution, the analogy with the first industrialization and the establishment in 1917 of the Komsomol as human capital augmentation. In conclusion the article offers measures of enhancing human capital: establishment of the innovative Ministry of Youth and Russian Youth Union “Great Russia”.

Key words: human capital, innovative economy, second Russian industrialization, Fourth industrial revolution, innovative Ministry of Youth, Russian Youth Union “Great Russia”, RUY Velikorossy.

Введение

Первая российская индустриализация прошла в 30 - 50 годах 20 века, это был огромный экономический прорыв, невозможный без личности В. И. Ленина, основавшего Всесоюзный Коммунистический Ленинский союз молодежи. Идеологической основой Первой индустриализации СССР являлся марксизм - ленинизм и идея мировой революции пролетариата. Еще до научного осмысления идей человеческого капитала, именно он сыграл решающую роль в Первой индустриализации. Дизруптивная реформа всей системы образования, проведенная за 5 лет В.И. Лениным, дала мощнейшую экономическую отдачу, те методы и приемы, заложенные 100 лет назад, составляют основу одной из лучших мировых систем российского образования. Российской Федерации необходима Вторая индустриализация в рамках мировых тенденций, таких как Четвертая промышленная революция, изменяющая окружающий мир и нашу цивилизацию. Это прорывные технологии, роботехника, создание искусственного интеллекта, интернет вещей, освоение космоса, циркулярная экономика и ряд еще даже неоткрытых новейших технологий [1]

Актуальность данной темы заключается в том, что экономическому прорыву часто предшествует период накопления человеческого капитала, который при последующем инвестировании даёт потрясающие плоды. В новом глобальном, высококонкурентном мире вопрос промышленного переоснащения всей страны согласно последних мировых тенденций является вопросом благосостояния и социально - экономического развития в ближайшей перспективе. В рейтинге конкурентоспособности национальных инновационных систем «Опоры России» Россия занимает только тридцать восьмое место из пятидесяти, среди стран, опередивших РФ, не только страны БРИК: Китай, Бразилия, Индия, но и Польша, Литва, Турция, Эстония, не относящиеся к числу лидеров науки и техники, инновационной экономики, что доказывает ускоренная индустриализация и модернизация всей российской экономики - наиважнейший вопрос экономического развития, а может быть и выживания.[2] Эти направления обусловили цель статьи: выявление, теоретический и методологический анализ роли человеческого капитала во Второй индустриализации России и меры по его приумножению.

Задачами статьи являются: выявление, теоретический анализ и проведение аналогий между созданием ВЛКСМ и Первой индустриализацией, осмысление необходимых мер

для проведения Второй индустриализации страны в рамках Четвертой промышленной революции, возможности увеличения человеческого капитала на основе новых методов и механизмов с учетом теории человеческого капитала на уровне нашего государства.

Новизна данной работы заключается в том, что проводится аналогия накопления человеческого капитала перед Первой индустриализацией в рамках Второй промышленной революции и необходимости накопления, мерах по увеличению человеческого капитала для Второй индустриализации в рамках Четвертой промышленной революции, предлагается в качестве меры приумножения человеческого капитала России создать единый инновационный орган управления молодежной политики, центр реформирования в области накопления и дальнейшего инвестирования человеческого капитала, также предлагается возродить и модернизировать массовую молодежную организацию: Российский союз молодежи «Великая Россия», как преемника ВЛКСМ, но с новой идеологией Четвертой промышленной революции, подчеркнув преемственность истории нашей страны и сделав акцент, что Российская Федерация, прежде всего, демократическое государство, где каждый гражданин может реализовать себя и поучаствовать в строительстве, возрождении и расцвете Великой России.

Проблемы организации молодежи, создания ноосферы, проведения Второй индустриализации России, направления развития Четвертой промышленной революции, учета человеческого капитала в экономике, его роли в социально - экономическом развитии, создание инновационной экономики, необходимые институциональные преобразования для экономического прорыва России отражались в работах отечественных и зарубежных авторов таких, как В. И. Ленин, Г. О. Греф, К. Швав, Г. Беккер, В. И. Вернадский, Н. А. Волгина, В. Т. Смирнов, И. В. Сошникова, А. Нелидин.

Четвертая промышленная революция определяет суть Второй индустриализации России

Первые три промышленные революции изменили мир, это те процессы, идущие независимо от воли людей. Одной из важнейших сил современности, по мнению академика В. И. Вернадского, является научная мысль социального человека, благодаря которой геологические процессы начали идти не в геологическом, а в историческом времени. То что раньше длилось 300 миллионов лет, теперь будет приравнено к 1000 лет активной человеческой деятельности. Эти изменения должны создать новую оболочку Земли — ноосферу, единую разумную сферу всего человечества. Научная мысль, как писал Владимир Иванович Вернадский, процесс необратимый, если он единожды появляется в эволюционном развитии биосферы, далее неограниченно развивается в течении времени. [3]

Эти научные выводы только доказывают необратимость и неизбежность промышленных революций. Четвертая из которых и будет формировать новую оболочку Земли - ноосферу за счет конвергенции цифрового, биологического и физического миров.[1] Именно поэтому для каждой из стран — наиважнейшей задачей является создание инновационной экономики, экономики знаний, что подтверждено в Государственной программе «Стратегия инновационного развития России на период до 2020 года».[4]

Проанализировав три промышленные революции, мы знаем, те технологии предыдущих промышленных революций, при наступлении следующей становится необратимо устаревшими, экономически неэффективными, а производства, построенные по этим

принципам, банкротятся или закрываются вовсе. Клаус Шбав пишет об эффекте диджитальных инноваций, то есть тех прорывных технологиях, которые меняют отрасли, рынок. Те компании, которые не видят необходимых качественных и количественных изменений теряют его вовсе. Компания Nokia потеряла рынок за счет того, что не поверила в эру смартфонов. [5]

Преимущества немецкой экономики появились благодаря индустриализации в Первую промышленную революцию, Германия и сегодня является одним из локомотивов экономики Евросоюза.

Прогресс в научно - технической сфере, лидерство во многих промышленных отраслях Советского союза, правопреемницей которого является Российская Федерация, был возможен благодаря экономическому прорыву мирового значения, совершенному СССР в 30 - 50 годы 20 века, это Первая полномасштабная индустриализация страны.

Необходимость Второй индустриализации России сегодня подчеркивается и в научной сфере, и государственной политикой нашей страны. Из предыдущего опыта Промышленных революцией, возможно прогнозировать то направление, в котором должна пойти Вторая индустриализация, в рамках Четвертой промышленной революции. Для этих целей Россия обладает важным экономическим преимуществом: при распаде СССР было закрыты заводы, фабрики, колхозы, разрушены целые промышленные отрасли, для того, чтобы строить новейшие предприятия нет необходимости разрушать старые, так как их нет, таким образом, страна выигрывает очень важный ресурс — это время.

Роль человеческого капитала в Первой индустриализации СССР.

Как показывает история, Первая индустриализация была бы невозможна без увеличения человеческого капитала.

В 1917 году был создан Всесоюзный Ленинский коммунистический союз молодежи, задачами которого была воспитание нового человека — строителя коммунизма, всеобщая реформа образования, изменение методов и подходов к обучению, всесоюзная ликвидация безграмотности и создание новой идеологии «Учиться, учиться и еще раз учиться коммунизму». В том числе, как новому способу ведения хозяйства, созданию новой промышленной развитой страны, как видел Владимир Ильич Ленин. [6]

Роль человеческого капитала в Первой индустриализации России недостаточно освещена. Это связано с рядом объективных факторов.

Развитая теория человеческого капитала появилась только во второй половине 20 века. Наибольший вклад внес Гэрри Беккер. Его труд «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ главным образом в области образования», убедительно доказал экономическую целесообразность частных, государственных инвестиций в человеческий фактор. В 1992 году автор был удостоен Нобелевской премии за наиболее значительный вклад в экономическую науку. По мнению Г. Беккера, вложение в образование студентов, медицинское обслуживание работников, соцпрограммы сохранения, приумножения, воспроизводства кадров, приравнено к инвестициям в новое технологическое оборудование, технику, технологии, которые дают в будущем равные, если не большие прибыли. [7]

Ярким доказательством этих тезисов, послужила роль Всесоюзного Ленинского коммунистического союза молодежи в индустриализации, коллективизации нашей страны, участие молодежи в крупнейших стройках, работа студенческих строительных отрядов.

Наряду с этим ВЛКСМ был кузницей кадров как для Партии и Правительства, так и для крупных советских предприятий.

В своем докладе «Ленин и комсомол» Алексей Нелидин пишет, что Владимир Ильич стоял у истоков коммунистического союза молодежи, в 1903 году приняли резолюцию «Об отношении к учащейся молодежи», из - за запрета общественной и политической деятельности в Российской империи, создание самостоятельной общественной организации в тот момент было невозможно. Все изменил 1917 год. Вопрос перешел от теории к практике. В марте - апреле 1917 года стихийно организовываются молодежные объединения. Надежда Крупская публикует в 1917 году свои взгляды и теоретическую основу будущей массовой организации молодежи в газете «Правда» под названием «Как организовать рабочей молодежи?». Эта статья была фактическим уставом общественного объединения молодежи под эгидой Партии большевиков. Практиком и организатором молодежного движения был Владимир Ильич, он занимался организаторскими вопросами, писал речи, приветственные слова и видел Союз, как идейно связанную организацию с Партией, но независимую. Подход В. И. Ленина кардинально отличался от других партийных организаций. Кадеты и эсеры работали с молодежью на уровне спортивных, общественных, благотворительных организаций, а меньшевики только в рамках агитационной работы. Комплексный и продуманный подход В.И.Ленина с учетом Европейских достижений дал свои плоды, уже к осени 1917 годы в каждом регионе работал союз социалистической молодежи. В октябре 1918 года состоялся первый съезд Российского коммунистического союза молодежи. Фактически за 1,5 - 2 года почти на пустом месте была создана мощнейшая молодежная организация[6], которая просуществовала вплоть до XXII Чрезвычайного съезда ВЛКСМ 27 - 28 сентября 1991 года, пока объявили её роль исчерпанной и распустили организацию [7]

Подтверждением дизруптивной реформы образования является последующие действия и взгляды В. И. Ленина на всю систему обучения молодежи: Владимир Ильич отвергал только теоретическое обучение, говоря, что все книги, написанные в Российской империи, описывают только идеальные ситуации и модели, полностью оторванные от практики. По его мнению, необходимо вместо выучивания теории, активная мощная работа по строительству нового общества, прочный синтез теории и практики.

В Уставе Комсомола прямо сказано: комсомольцы вовлечены в общественное строительство, строительство фабрик, городов, заводов, участвуют в освоении сельского хозяйства, неукоснительно соблюдают законы и Конституцию СССР, впоследствии становясь всесторонне развитыми людьми, способными жить, работать и управлять общественными делами при коммунизме. [6]

В уставе Комсомола практически прописана программа формирования и увеличения человеческого, в том числе и инновационного капитала СССР.

Реформа образования, создание именно той модели всеобщего и доступного образования, где тесно взаимодействуют теория и практика, создание ВЛКСМ, позволили накопить человеческий капитал, который уже в 30 годах 20 века начал давать свою отдачу и сделал возможным Первой индустриализацию нашей страны, построенную на достижениях Второй промышленной революции. Индустриализация изменила соотношение ручного и механического труда, структуру общества, его потребности, запустила процессы урбанизации, превратила Россию в передовую промышленную

державу и лидера во многих отраслях, что подтверждает выводы Г. Беккера: инвестиции, вложенные в человеческий капитал, дают равную или даже большую отдачу от капитальных вложений в технологии, производственное оборудование. [8]

Необходимые сегодняшние институциональные преобразования для увеличения человеческого капитала России

В своем диссертационном исследовании Герман Оскарович Греф пишет о необходимости увеличения человеческого капитала для экономического прорыва РФ, относя этот этап к третьей части структурных реформ российской экономики.

Позади крупный этап реформирования и развития нашего государства, можно с уверенностью сказать, что рыночная экономика состоялась. С 1999 года сохранился устойчивый экономический рост, мировой экономический кризис 2008 года приостановил этот рост, неотложные проблемы вышли на передовую. Сегодня, благодаря ряду стратегических программ, сформированных высшем руководством и Правительством нашей страны, по мнению многих экономистов, экономика нашего государства начала восстанавливаться,[9] и стратегические задачи стали набирать свою актуальность, в том числе и увеличение человеческого капитала России.

Согласно последним представлениям можно выделить следующие элементы индивидуального человеческого капитала:

- знания
- умения
- навыки
- культура
- мотивация

Эти качества личности составляют фундамент для базовой классификации индивидуального человеческого капитала, а именно:

- интеллектуальный
- трудовой
- здоровья
- культурно - нравственный
- организационно - предпринимательский

К видам национального человеческого капитала относят:

- социальный
- политический
- национальные интеллектуальные приоритеты
- национальные конкурентные преимущества
- природный потенциал. [10]

Для приумножения человеческого капитала нашей страны должна вестись комплексная работа по всем видам как индивидуального, так и национального человеческого капитала.

В свете социальных реформ, которые необходимы, для развития страны и экономического прорыва должна вестись комплексная работа по увеличению человеческого капитала, это касается и образовательной, социальной, промышленной политики, экономического развития, науки, здравоохранения.

Для этих целей, возможно создать новый центральный инновационный орган и механизм управления молодежной политикой, который будет курировать и тесно взаимодействовать с другими институтами, чья работа тесно связана с целями увеличения человеческого капитала и экономическим развитием. В стратегии основ государственной молодежной политики Российской Федерации до 2025 года говорится, что именно молодежь является передовой, наиболее восприимчивой к прогрессивной изменениям, мобильной частью социума, которая всегда поддерживала и претворяла новейшие изменения и реформы. [11]

Создавать передовые формы государственного управления наиболее успешным представляется именно с центрального аппарата управления государственной молодежной политикой, которым может стать министерство молодежной политики.

Министерство молодежной политики будет являться органом исполнительной власти в сфере государственной молодежной политики, определяющим основные цели и задачи всех направлений государственной молодежной политики и являющимся центральным руководящим аппаратом, единым информационным и идейным центром по делам молодежи, помогающим в становление личности молодого человека, его социальной адаптации и решении различного рода задач, которые стоят перед молодежью и социально - экономическим развитием страны.

Этот центральный аппарат управления будет возглавлять, направлять и определять стратегические цели и задачи дальнейшего развития массовой Всероссийской молодежной организации — Российского союза молодежи «Великая Россия» - РСМ «Великороссы», что является большим вкладом в создание кадрового резерва и увеличения политического, социального капитала нашей страны и социально - экономического развития.

От Всесоюзного Ленинского союза молодежи к Российскому союзу молодежи «Великая Россия»

Молодежь всегда является бунтарем. Объединение советской молодежи было основано на идеи Великой Октябрьской революции и строительстве коммунизма. Сегодня мы живем в эпоху перемен, находимся в начале Четвертой промышленной революции, которая изменит окружающий мир в независимости от нашего желания, та страна, которая выигрывает в этой конкурентной гонке, займет ведущее место в новом многополярном мире. Это время новых технологий, роботизации, освоении космоса, интернета вещей, 3Д печати, развитии искусственного интеллекта, циркулярной экономики, конвергенции цифрового, физического и биологических миров.[1] то время когда становится возможным создание ноосферы — интеллектуальной разумной оболочки Земли. И эти изменения требуют новых подходов в образовании, науке, технике, технологиях, методах управления, здравоохранении. Колхозы, совхозы, заводы, фабрики, цеха, целые отрасли промышленности, инфраструктура, разрушенные за годы перестройки, сегодня можно заменить самыми современными производствами.

Союз будет создаваться в целях проявления самостоятельности и независимого мышления, является независимой общественной организацией, следующей курсу Президента, Партии и Правительства в рамках закона, Конституции, работая рука об руку — вместе идя к социально - экономическому процветанию, реализации программы Второй индустриализации в рамках Четвертой промышленной революции Российской Федерации.

Закключение.

Накопление человеческого капитала играет важнейшую роль в экономическом прорыве России, что доказывает история. Необходимость Второй индустриализации практически не вызывает сомнений не теоретиков, не у практиков. Общемировые тенденции определяют суть Второй индустриализации, чем и является Четвертая промышленная революция. По мнению автора, экономический прорыв нашей страны возможен при применении и внедрении мер по увеличению человеческого капитала согласно последним общемировым тенденциям. Проведенная аналогия с 1917 годом и последующей Первой индустриализацией СССР показала состоятельность данных выводов. Дизруптивные реформы науки, образования, социальной, промышленной политики возможно начать с создания инновационного центра по государственному регулированию и управлению молодежной политикой - Министерства молодежной политики, которое станет координационным центром массовой общероссийской инновационной молодежной организации Российского союза молодежи «Великая Россия» - РСМ «Великороссы» с новой идеологией, основной идеей которого станет идея строительства, возрождения, развития Великой России, Второй индустриализации в рамках Четвертой промышленной революции и принятие собственного исторического опыта, лучшие традиции которого, как и сама идея создания Всесоюзного Ленинского коммунистического союза молодежи, только поможет в решении этих важнейших задач.

ЛИТЕРАТУРА

- [1]К. Шваб // «Четвертая промышленная революция» - М.: Изд - во Э, Перевод АНО ДПО «Корпоративный университет Сбербанка», 2016 г., С. 3.
- [2]Н.А. Волгина, В.В. Гарбар, Н.Ю. Паламарчук «Особенности формирования инновационного сектора в России». // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия «Экономика» - 2011, С. 55.
- [3]В.И. Вернадский «Научная мысль как планетарное явление», М.: Наука - 1991, 269 с.
- [4]Об утверждении стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. (Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227 - Р.
- [5]Почему Nokia теряет лидерство на рынке мобильных телефонов, 2012 // <http://ittube.ru/2012/07/25/pochemu-nokia-teryayet-liderstvo-na-mke-mobilnh-telefonov/>
- [6]А. Нелидин // Доклад «Ленин и комсомол» // Материалы Научно - практической конференции «Ленин и современность», Ростов - на - Дону, 2010 г. <http://forum.rksm.ru/node/591>
- [7]«Всесоюзный ленинский коммунистический союз молодежи» // Свободная энциклопедия Википедия, 2017 г. <https://ru.m.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%D0%BC%D1%81%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%BB>
- [8]К.В. Кашникова, А.В. Палагина «Гэри С. Беккер» // http://www.e-reading.club/chapter.php/89755/2/Kashnikova%2C_Palagina_-_Geri_S._Bekker.html
- [9]Г.О. Греф Диссертация на тему: «Развитие и перспективы структурных институциональных реформ в российской экономике» // Москва, 2011 год, 193 с.
- [10]В.Т. Смирнов, И.В. Сошников, В.И. Романчин, И.В. Скоблякова // Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / ; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение - 1, Орел: ОрелГТУ, 2005. – 513 с., С. 102, 124.
- [11]Основы государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года. (Утверждены: Распоряжение Правительства РФ от 29.11.2014 г. № 2403 - Р.

LITERATURA

[1]K.Shvab // Chetvertaya promyshnaya revolyutsiya – M.: Izd - vo E, Perevod ANO DPO Koporativnyj universitet Sberbanka, 2016 g., S. 3.

[2]N.A.Volgina, V.V. Garbar, N.YU. Palamarchuk Osobnosti formirovaniya innovatsionnogo sektora v Rossii. // Vestnik Rossiyskogo universiteta družby narodov: Seriya Ekonomika - 2011, S.55.

[3]V.I.Vernadskiy Nauchnaya mysl kak planetamoe yavlenie, M.:Nauka - 1991, 269 s.

[4]Ob utverzhdenii strategii innovatsionnogo razvitiya Rossijskoj Federatsii na period do 2020 goda. (Utverzhdena Rasporyazheniem Pravitelstva RF ot 08.12.2011 №2227 - r

[5]Pochemu Nokia teryaet liderstvo na rynke mobilnyh telefonov, 2012 // <http://ittube.ru/2012/07/25/pochemu-nokia-teryayet-liderstvo-na-mke-mobilnh-telefonov/>

[6]A.Nelidin // Doklad Lenin I komsomol // Materialy Nauchno - prakticheskoy konferentsii, Rostov - na - Donu, <http://forum.rksm.ru/node/591>

[7]Vsesoyznyj leninskiy kommunistitseskij soyuz molodezhi // Svobodnaya entsiklopediya Vikipediya 2017 g.<https://ru.m.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%D0%BC%D1%81%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%BB>

[8]K.V.Kashnikova, A.V. Palagina Geri S. Bekker // http://www.e-reading.club/chapter.php/89755/2/Kashnikova%2C_Palagina_-_Geri_S._Bekker.html

[9]G.O.Gref Dissertatsiya na temu: Razvitie i perspektivy strukturnyh institutsialnyh reform v rossijskoj ekonomike // Moskva, 2011 g., 193 s.

[10]V.T. Smirnov, I.V. Soshnikov, V.I. Romanchin, I.V. Skoblyakova // Chelovecheskij kapital: sodержanie I vidy, otzhenka I stimulirovanie: monografiya / ; pod red. d.e.n., professora V.T.Smirnova - M.: Mashinostroenie, Orel:OrelGtu,2005 – 513 s., s.102, 104.

[11]Osnovy gosudarstvennoy molodezhnoj politiki Rossijskoj Federatsii na period do 2025 goda(Utverzhdeny: Rasporyazhenie Pravitelstva RF ot 29.11.2014 g.№2403 - R.)

© Е. И. Гальперина, 2017

УДК 336

А.А. Галюк
студент 2 курса

Е.В. Хохлова

к.э.н, доцент

ФГАОУ ВО «СКФУ»

г. Ставрополь, Российская Федерация

РОЛЬ НАЛОГОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

The article focuses on the role of development funds in the Stavropol region. Analyzes the structure and dynamics of tax revenues of the consolidated regional budget.

Налоги являются важным инструментом проведения экономической политики государства. Наиболее подверженными динамике являются региональные налоги и сборы, в связи с тем, что они зависят от нормативно - правовых актов, принимаемых региональными органами власти. Возможность регионов самостоятельно устанавливать

ставки налогов и производить их дифференциацию, проводить регулирование порядка уплаты авансовых платежей, а так же вводить льготы играет важную роль при формировании регионального бюджета, экономического развития субъекта Федерации и становлении его инвестиционной привлекательности.

Важно отметить ряд негативных моментов, имеющих место при формировании доходной части консолидированного регионального бюджета:

- снижение ответственности региональных органов власти в управлении собственной долей в федеральных налогах;
- существенная ограниченность налоговых полномочий региональных органов власти, затрудняющая реализацию необходимого условия эффективности бюджетной системы;
- применение незаконных мер воздействия на налогоплательщиков;
- формирование достаточно большого размера средств региональных и местных бюджетов за счет отчислений из федеральных бюджетов.

Рассмотрим динамику и структуру поступлений налоговых доходов в консолидированный бюджет Ставропольского края за период 2014 - 2015 гг., представленную в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Налоги, сборы и иные обязательные платежи, поступившие в консолидированный бюджет Ставропольского края за 2015–2016 гг., млн. руб.

Источники доходов	Отчет 2015г.		Отчет 2016г.		2016г. к 2015г.	
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Абс. сумма	%
Всего доходов	93128,46	100	98010,04	100	4881,58	105,2
Налоговые доходы, всего	59134,62	63,5	64330,55	65,64	5195,93	108,8
в том числе:						
Налог на доходы физических лиц	24739,98	26,57	26095,49	26,63	1355,51	105,5
Налог на прибыль организаций	10113,51	10,86	11484,62	11,72	1371,11	113,6
Акцизы	7466,78	8,02	9509,93	9,70	2043,15	127,4
Налог на имущество организаций	6653,83	7,14	6908,63	7,05	254,80	103,8
Земельный налог	2438,8	2,62	2369,96	2,42	- 68,84	97,2
Единый налог на вмененный доход	1624,97	1,74	1528,45	1,56	- 96,52	94,1
Транспортный налог	1482,26	1,59	1126,78	1,15	-	76,0
Государственная пошлина	537,15	0,58	594,12	0,61	56,97	110,6
Налог на имущество физических лиц	433,65	0,47	481,32	0,49	47,67	111,0
Единый сельскохозяйственный налог	286,57	0,31	413,16	0,42	126,59	144,2
Минимальный налог	166,55	0,18	187,58	0,19	21,03	112,6

Налог на добычу полезных ископаемых	57,96	0,06	65,57	0,07	7,61	113,1
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы	30,37	0,03	46,23	0,05	15,86	152,2
Налог на игорный бизнес	10,82	0,01	12,05	0,01	1,23	111,4
Сборы за пользование объектами животного мира	0,14	0	0,05	0,00	- 0,09	36,4
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам	0,92	0	0,32	0,00	- 0,60	35,0

На налоговые доходы приходится основная и значительная часть всех поступлений в консолидированный бюджет Ставропольского края за 2015 - 2016 годы. Наибольшая доля приходится на налог на доходы физических лиц (26,57 % от общей суммы доходов в 2015 году и 26,63 %). Немаловажную часть доходов занимает налог на прибыль организаций: 10,86 % от общей суммы доходов на конец 2015 года и 11,72 % на конец 2016 года. На остальные источники доходов консолидированного краевого бюджета, представленные в таблице, приходится наименьшая доля в общей сумме доходов консолидированного краевого бюджета за анализируемый период времени.

Региональные налоги, включающие налог на имущество организаций, транспортный налог и налог на игорный бизнес, в 2015–2016 годах обеспечивают порядка 8,21–8,75 % общей суммы доходов Ставропольского края.

В целом доходы бюджета Ставропольского края за анализируемый промежуток времени возросли на 8,8 % (при этом за 2015 год по сравнению с 2014 годом наблюдался рост 0,66 %).

Следует отметить, что налог на имущество организаций уже сейчас претерпевает изменения. Реформы краевого законодательства предусматривают исчисление данного налога в отношении отдельных объектов недвижимости исходя от их кадастровой стоимости. Данными мерами обусловлено увеличение налогооблагаемой базы по указанному налогу.

Таким образом, основную долю доходов бюджета Ставропольского края занимают налоговые поступления, которых, как следует отметить, совершенно недостаточно. Региональные налоговые доходы занимают незначительную долю краевого бюджета, в связи с чем региональные органы власти не могут влиять на формирование бюджетных доходов.

Дефицит средств покрывается за счет финансовой поддержки, предоставляемой из федерального бюджета в виде финансовой помощи краевому бюджету, а также финансирования федеральных целевых программ.

Один из главных источников, обеспечивающих сбалансированность доходной и расходной частей консолидированного субфедерального бюджета, должен быть представлен именно налоговыми доходами. Данные виды бюджетных поступлений могут быть увеличены за счет совершенствования налоговой базы регионов, повышения налоговых ставок и уровня собираемости налогов, введения новых налогов, сокращения

числа пользователей налоговых льгот. Однако, при реализации данных мероприятий необходим предварительный анализ и оценка последствий их внедрения.

Список использованной литературы:

1. Консолидированный отчет об исполнении бюджета Ставропольского края / Официальный сайт Министерства финансов Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mfsk.ru/working/buh-uchet/konsol-otchet>

2. Открытый бюджет Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://openbudsk.ru/content/rebot/15k14.php>

3. Рощупкина, В.В. Актуализация направлений фискального контроля на уровне субъекта федерации (на примере налога на прибыль организаций) / В.В. Рощупкина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – Москва, 2015. - № 29 – С.2 - 9.

4. Хохлова Е.В., Бондарева А.В. Проблемы формирования бренда Ставропольского края / Крымский экономический вестник. – 2014. – № 5 (12). – С. 8 - 10.

5. Шепелев Д.Р., Хохлова Е.В. Проблемы налоговой политики России на современном этапе // Современные вызовы и реалии экономического развития России. Материалы II Международной научно - практической конференции. – Ставрополь. – 2016. – С. 237 - 239.

© А.А. Галюк, Е.В. Хохлова, 2017

УДК 33.338

А.А. Гиздитдинова

Набережночелнинский институт КФУ

г. Набережные Челны, Республика Татарстан, Российская Федерация

Р.И. Кульметьев

«Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева»

г. Самара, Самарская область, Российская федерация

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Механизм реализации государственной и муниципальной кадровой политики – это в большей степени система кадровой деятельности субъектов кадровой политики (государственные органы, должностные лица, кадровые службы, организации, учреждения), опирающаяся на концептуальную и нормативно - правовую основу государственной и муниципальной кадровой политики, исполняемую через кадрово - управленческий процесс (мероприятия, методы, технологические процессы) и нацеленная на объект кадрового управления (кадровый состав, персонал). Механизм реализации государственной и муниципальной кадровой политики необходимо расценивать как систему кадровой деятельности, нацеленную на кадровое обеспечение общественно - политического, социально - экономического, оборонного, культурного развития государства и общества [4,с.126].

С содержательной стороны модель механизма реализации государственной и муниципальной кадровой политики содержит в себе как минимум четыре образующих компонента, либо степени:

1. Концептуальная – теоретические основы государственной и муниципальной кадровой политики;
2. Нормативно - правовая – законодательная база государственной и муниципальной кадровой политики;
3. Организационная – специальные институты, занимающиеся кадровой работой;
4. Технологическая – формы, способы и методы кадровой работы.

С точки зрения уровневой классификации механизма реализации государственной и муниципальной кадровой политики следует отметить, что его первый компонент представляет собой научно - теоретическую базу государственной кадровой политики, раскрывающей цели, задачи, субъектно - объектную базу, принципы и приоритеты государственной и муниципальной кадровой политики. Теория кадровой политики освещает путь практике.

Второй компонент подводит под кадровую политику прочную юридическую основу, легитимирует ее, регулирует в правовом отношении кадровую деятельность.

Третий компонент определяет механизм реализации государственной и муниципальной кадровой политики как систему государственных органов, организаций, учреждений и должностных лиц, приводящих в действие кадровую политику. Здесь ведущую роль играют кадровые службы.

Четвертый компонент механизма реализации государственной и муниципальной кадровой политики определяет данное явление как совокупность мер, форм, способов и методов воздействия на кадры, которые применяются для решения конкретных кадровых задач. Это предмет управления персоналом.

Суть механизма реализации государственной и муниципальной кадровой политики необходимо расценивать в единстве его элементов – концептуальной, нормативно - правовой, организационной и технологической. Такого рода аспект абсолютно правомерен, так как демонстрирует и структуру, и определенное содержание кадровой политики, сближая различные точки зрения [2,с.301].

Структурно форма механизма реализации государственной и муниципальной кадровой политики складывается из трех ключевых частей: субъект, процесс кадрового управления и объект.

1. Субъекты государственной кадровой политики – органы и должностные лица, воздействующие на кадры. Субъекты государственной кадровой политики подразделяются:
 - по уровням государственной власти (федеральный уровень и уровень субъектов Федерации);
 - по сферам государственного управления (государственный, муниципальный, рыночный, смешанный секторы);
 - по ветвям власти (законодательная, исполнительная, судебная).

Тут весьма значимым считается вопрос разделения функций и компетенций определенных структур, и их кадровых служб, законодательное разграничение полномочий в решении кадровых вопросов между федеральными органами власти, органами власти субъектов Федерации и органами местного самоуправления.

Субъектами муниципальной кадровой политики считаются управленческие структуры, разрабатывающие положения и проекты формирования профессиональных возможностей (органы местного самоуправления, центры кадровых программ, центры и службы занятости).

2. Процесс кадрового управления – это технологии кадровой деятельности. Данный процесс содержит в себе:

- управление персоналом со стороны линейных менеджеров и кадровая работа менеджеров по персоналу;
- определение каждым субъектом кадровой политики своих приоритетов, определенных задач работы с кадрами на ближайший период времени и долгосрочную перспективу;
- использование субъектами кадрового управления эффективных технологий работы с персоналом.

3. Объекты государственной и муниципальной кадровой политики – это то, на что влияет субъект кадровой политики. Это народ, трудовые ресурсы, кадровый потенциал, кадровый корпус, кадры, их отдельные категории и группы.

Механизм формирования и реализации государственной и муниципальной кадровой политики обладает двумя сторонами: методологической (научно - теоретической) и организационно - правовой (практической) [1,с.69].

Методологической (научно - теоретической) базой данного механизма служит теоретическая составная часть государственной и муниципальной кадровой политики, которая определяет целеполагание кадровой деятельности (практики), то есть высшую цель идеальной модели кадровой политики (то, ради чего она формируется и осуществляется), а также разработанные критерии, индикаторы, показатели, методики оценки, принципы подбора, отбора, приема, расстановки, профессионального использования, процедуры поэтапного сопровождения профессионального роста персонала государственной и муниципальной службы.

Организационно - правовую (практическую) сторону механизма формирования и реализации государственной и муниципальной кадровой политики составляют:

- 1) нормативная правовая база государственной и муниципальной службы и кадровой политики;
- 2) кадрово - управленческий инструментарий (в том числе профессиональный опыт персонала, стиль управленческой деятельности);
- 3) финансовые и материальные ресурсы (финансово - экономическое обеспечение деятельности персонала государственных и муниципальных структур);
- 4) информационно - аналитическая база (информационная поддержка разработки и обеспечения реализации кадровой политики);
- 5) реклама привлекательности государственной и муниципальной службы;
- 6) лучшие зарубежные технологии государственного менеджмента и отечественный опыт реализации кадровой политики;
- 7) управленческая, институциональная, учебно - образовательная, кадрово - делопроизводственная, технико - производственная инфраструктура и другие [5,с.202].

Механизм реализации государственной и муниципальной кадровой политики не адекватен технологиям, применяемым в кадровой сфере. Но технологии, в свою очередь, считаются сложной составляющей этого механизма. Содержанием кадровых технологий все активнее становятся особые сведения о тех или иных процессах, совершающихся в кадровой сфере. Формализованными методами перемещения кадровых технологических сведений, аккумулированных в органе управления (кадровой службе), считаются: накопление, исследование, составление, распределение (разделение согласно определенным причинам адресатам), предоставление сведений, надзор, контроль, предоставление поддержки, помощь и охрана (должностная, компетентная, общественная, законная, нравственная, непосредственно информативная и так далее).

Результативность механизма формирования и реализации государственной и муниципальной кадровой политики находится в зависимости от степени политической, управленческой, организационной, правовой, кадровой культуры субъектов и объектов кадровой политики [3,с.93].

Таким образом, задача механизма реализации государственной и муниципальной кадровой политики заключается в практическом претворении в жизнь этой политики, то есть в формировании подходящих и равных социальных условий, и гарантий для проявления каждым сотрудником собственных возможностей и знаний, в подборе сотрудников и обеспечении их высокого профессионализма, в эффективном применении кадрового корпуса и кадрового потенциала страны. Основная цель подобного механизма – результат новейшего, наиболее значительного качества государственного и муниципального управления персоналом. Механизм государственной и муниципальной кадровой политики напрямую создает и осуществляет кадровый потенциал общества, превращает кадровый корпус в эффективный административный ресурс страны.

Список использованной литературы:

1. Антошина Н.М. Кадровая политика на государственной службе / Н. М. Антошина. – Саратов: Поволжская акад. гос. службы, 2010. – 298 с.
2. Вечер Л.С. Государственная кадровая политика и государственная служба : учеб. пособие / Л.С. Вечер. – Минск: Выш. шк., 2013. –352 с.
3. Иванова Е.Ю. Государственная кадровая политика: сущность и актуальные проблемы / Е.Ю. Иванова // Социально - экономические явления и процессы. – 2011. – № 1. – С. 92–97.
4. Черепанов В.В. Основы государственной службы и кадровой политики: учебник для студентов / В.В.Черепанов. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2012. – 679 с.
5. Шамарова Г.М. Государственная и муниципальная служба: Учебное пособие / Г.М. Шамарова, Н.М. Куршиева. – М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. – 208 с.

© А.А. Гиздитдинова, 2017

УДК 331.103.4

В.А. Глазунова

Студентка 3 курса

Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»

Г. Новосибирск, Российская Федерация

АДАПТАЦИЯ СТРАХОВЫХ АГЕНТОВ В КОМПАНИЯХ: ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ И ЭМПИРИЧЕСКАЯ МОДЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ

С развитием рыночной экономики, большую значимость приобретает трудовая адаптация персонала. Важность правильной адаптации и введения в курс дела сотрудников трудно переоценить. Н.М.Воловская указывает, что «Любое предприятие и непосредственно сам работник заинтересованы в сокращении сроков трудовой адаптации. Если человек долго не может приспособиться к труду на данном рабочем месте,

полноценно включится в общий трудовой процесс, это сказывается как на его заработной плате, так и на общих результатах производственной деятельности» [2, с. 70].

У самих сотрудников заранее формируются определенные ожидания и представления об их работе. В том случае, если они окажутся ошибочными или необоснованными, сотрудник будет чувствовать разочарование, неудовлетворенность и в конце концов уволится. Конечно, частично нереалистичные ожидания возникают из-за того, что сведения, которые предоставляют на этапе отбора, не соответствуют действительности. Однако чаще всего причиной разочарований становятся не условия труда, а отношение в организации к новичку. Чувство ненужности и потерянности, которое испытывает большинство людей в первые недели на новом месте работы, а также объективные сложности в организации своей работы в связи с недостатком информации невозможно компенсировать никакими финансовыми условиями и льготами. Поэтому для решения этой проблемы необходимо использовать и развивать такой инструмент, как адаптация персонала.

Исследование адаптации берет начало из естественных наук и имеет длительную историю. Мы не ставим цель проанализировать в одной статье различные подходы. Отметим, что в научной литературе нет общепринятого понятия [4]. Мы под адаптацией будем понимать процесс активного взаимодействия субъекта (индивида) и среды для достижения наиболее оптимального их функционирования.

На предварительном этапе разработки модели маркетингового исследования и программы его проведения [1] необходимо изучить опыт проведения исследований по данной теме. Изучение исследований показало наличие проблем в организации адаптации на различных предприятиях, в большинстве случаев недостаточное внимание уделяется социально - психологической и организационной адаптации. В целом изучение исследований по данной тематике открыло нам дальнейшие возможности для ее изучения и разработки собственной теоретической модели исследования.

Целью нашего исследования является выявление особенностей протекания процесса адаптации страховых агентов в организации, а также выявление проблем и разработка рекомендаций по ускорению адаптации страховых агентов.

В соответствии с целью, мы сформулировали следующие задачи маркетингового исследования: определить состояние и формы трудовой адаптации страховых агентов, факторы, влияющие на процесс трудовой адаптации у агентов, выявить проблемы и разработать рекомендации по совершенствованию процесса адаптации в организации.

Исходя из предлагаемых в научной литературе требований [3] теоретическая модель исследования включает в наше исследование такие переменные, как состояние и формы адаптации (профессиональная, организационная, социально - психологическая и психофизическая адаптации), факторы, влияющие на нее (личностные и производственные), проблемы трудовой адаптации и пути их решения.

Для разработки эмпирической модели мы выделили следующие операциональные понятия: ознакомление агента с содержанием работы, ознакомление с правилами трудового порядка, удовлетворенность характером взаимоотношений с коллегами и администрацией, приспособление к рабочему процессу принятому в организации, степень профессионального интереса к продвижению внутри компании, удовлетворенность содержанием трудовой деятельности, удовлетворенность бытовыми условиями труда,

оценка психологического климата в коллективе, оценка факторов, влияющих на адаптацию, оценка комплекса мероприятий, направленных на трудовую адаптацию.

Таким образом, представленные теоретическая и эмпирическая модели исследования позволят получить представление о состоянии трудовой адаптации страховых агентов и в следующей публикации мы представим подробные результаты проведенного исследования.

Список использованной литературы:

1. Воловская Н.М. Рабочая программа как необходимый стратегический документ маркетинговых исследований // Теория и практика общественного развития. - 2017. - №2 – С. 37 - 39

2. Воловская Н.М. Социально - трудовые отношения / Н.М. Воловская – Новосибирск: НГУЭУ, 2014. – 210 с.

3. Воловская, Н. М. Методология и методика социологического исследования: Учеб. Пособие / Н. М. Воловская; НГУЭУ. – Новосибирск: Изд. - во НГУЭУ, 2011. – 192 с.

4. Корель Л.В. Социология адаптации: Воп росы теории, методологии и методики. Новосибирск: Наука, 2005. – 424 с.

© В.А. Глазунова, 2017

УДК 657.421.32

Глисин А.Ф.

Кандидат экономических наук,
доцент департамента «Корпоративные финансы и корпоративное управление»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва

Переверзева А.А.

студентка 1 - го курса магистратуры
Программа: «Финансовая экономика и монетарное регулирование»
Кредитно - экономический факультет
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва

СПОСОБЫ СОГЛАСОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ВЕЛИЧИНЫ СТОИМОСТИ, ОСОБЕННОСТИ И ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРИМЕНЯЕМЫХ МЕТОДОВ

Аннотация:

Статья посвящена методам согласования итоговой стоимости оценки бизнеса путем определения средневзвешенной стоимости. В работе использован объемный теоретико - математический аппарат, который позволяет на практике производить согласование стоимости; приводятся конкретные примеры логико - математического анализа.

Раскрывается роль процедуры оценки стоимости бизнеса в развитии экономики в целом, а также определяются достоинства и недостатки различных методов согласования. Приводятся выдержки из действующего законодательства в области оценочной деятельности.

Ключевые слова: оценка стоимости бизнеса, оценщик, оценочная деятельность, федеральные стандарты оценки, согласование стоимости, средневзвешенная величина стоимости.

В современных экономико - политических реалиях оценка стоимости бизнеса играет значительную роль в развитии компаний. Именно благодаря оценочной деятельности компания способна выявить негативные факторы, влияющие на деятельность и выработать эффективные пути развития, а также оценить перспективы. Благополучие отдельных предприятий способно повлиять на целые отрасли и как итог – на экономику страны в целом. Представляется, существует определенная взаимосвязь между оценочной деятельностью и экономическим развитием государства.

Ранее (до 20.05.2015 г.), согласно Федеральному стандарту оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО №1)» [1,2], оценщик был обязан использовать все три подхода к оценке (доходный, затратный и сравнительный), а при отсутствии такой возможности – обосновать отказ от применения какого - либо подхода. Наиболее яркий пример в данном случае, на наш взгляд, – отказ от применения сравнительного подхода при оценке специфических видов бизнеса (напр., брачные агентства или отели для собак) или монополистов (напр., ОАО «РЖД»), предприятия военно - промышленного комплекса). В подобных случаях отсутствует достоверная или достаточная информация об аналогичных компаниях, а это – необходимое условие применения сравнительного подхода (п.13 ФСО №1) [2]. На данный момент оценщик использует подходы на сове усмотрение (п. 24 ФСО №1) [2].

Очевидно, что при идеальных рыночных условиях значения величины стоимости всех трех подходов должны быть равными [3]. Однако, на практике такое встретить невозможно – зачастую, разница между стоимостными результатами каждого подхода может достигать 50 - ти и даже 60 - ти процентов. Предположим, прибыль предприятия крайне мала, но в его распоряжении имеются значительные производственные мощности, большое количество материальных активов. В таком случае, доходный подход покажет стоимость в сотни раз меньше, чем затратный подход.

Итак, для определения итоговой величины стоимости бизнеса необходимо производить процедуру согласования результатов оценки, полученных на основе различных подходов. Процедура согласования проводится путем «взвешивания» и сравнения полученных результатов. В общем случае один подход считают основным, остальные же используются для корректировки. Для этого важно оценить значимость каждого из подходов и возможность использовать его для оценки конкретного бизнеса.

Как правило, один из подходов считается базовым, два других необходимы для корректировки получаемых результатов. При этом учитывается значимость и применимость каждого подхода в конкретной ситуации. Из - за неразвитости рынка, специфичности объекта или недостаточности доступной информации бывает, что некоторые из подходов в конкретной ситуации невозможно применить. Для согласования результатов необходимо определить «веса», в соответствии с которыми отдельные ранее

полученные величины сформируют итоговую рыночную стоимость имущества с учетом всех значимых параметров на базе экспертного мнения оценщика. Согласование проводится по формуле: $C_{итог} = C_{дп} * K_1 + C_{зп} * K_2 + C_{сп} * K_3$, где $C_{итог}$ – итоговая стоимость компании, $C_{дп}$ – стоимость, полученная в результате применения доходного подхода, $C_{зп}$ – стоимость, полученная в результате применения затратного подхода, $C_{сп}$ – стоимость, полученная в результате применения сравнительного подхода, K_1, K_2, K_3 – весовые коэффициенты, должно выполняться равенство: $K_1 + K_2 + K_3 = 1$

В процессе согласования важно учитывать такие факторы, как: 1) достаточность и достоверность используемой информации; 2) соответствие целям и задачам оценки; 3) достоинства и недостатки каждого подхода.

Итак, для определения средневзвешенной величины стоимости, как правило, применяются следующие методы: 1) логического анализа; 2) анализа иерархий; 3) расстановки приоритетов; 4) согласования по критериям.

Представленные методы дифференцируются по способу выбора весовых коэффициентов для итогового согласования. Так, в методе логического анализа используется только логический анализ (экспертные оценки, теоретические суждения) и не применяются математические способы оценки, в то время как в остальных трех методах (анализ иерархий, расстановка приоритетов и согласование по критериям) необходимо использовать логико - математический анализ, представляющий собой наложение логических оценок на определенную шкалу, которая позволяет рассчитать весовые коэффициенты.

Далее предлагаем рассмотреть подробнее каждый метод.

Метод логического анализа является самым распространенным на практике, что, на наш взгляд, связано с простотой его применения. Его смысл заключается в том, что оценщик экспертным путем выбирает «веса» каждого подхода с помощью анализа значимых параметров. Для наибольшего понимания приведем конкретный пример. Предположим, стоимость небольшой страховой компании, полученная в результате оценки по доходному, затратному и сравнительному подходам равна 49 929 528 руб., 16 428 114 руб., 47 360 500 руб. соответственно:

Таблица 1. Согласование стоимости методом логического анализа.

	Подход к оценке	Стоимость	Весовой коэффициент	Значение
1	<i>Доходный</i>	49 929 528	<i>0,7</i>	34 950 670
2	<i>Затратный</i>	16 428 114	<i>0,2</i>	3 285 623
3	<i>Сравнительный</i>	47 360 500	<i>0,1</i>	4 736 050
Итого:			1	42 972 343

Источник: составлено и рассчитано автором

Наибольший вес (70 %) присвоим доходному подходу, так как имеются детальные данные о денежных потоках (прошлых и будущих) и доход компании стабилен. Кроме того, возможен точный прогноз будущих прибылей, капитальных затрат и т.д. Конечно, прогнозные оценки могут измениться в реальных условиях, но именно доходный подход отражает сумму, которую инвестор готов вложить, ориентируясь на соотношение «риск -

доходность». Затратный подход оценим в 20 % , то есть гораздо меньше, чем доходный подход. Это необходимо по следующим причинам: бухгалтерский баланс, анализируемый при затратном подходе, не отражает реальное положение дел компании, а ее затраты часто не соответствуют рыночной стоимости. Сравнительному подходу присвоен минимальный «вес» - 10 % , что связано со специфичностью деятельности и весьма условным подбором компаний - аналогов. Безусловно, именно сравнительный подход способен учитывать реальную рыночную ситуацию (котировки акций, продажа компаний - аналогов), но невозможно найти две одинаковые фирмы, из - за чего в данный подход вносится ряд корректировок. Также сравнительный подход не учитывает перспективы развития компании.

Таким образом, в нашем примере итоговая стоимость равна:

$$49\,929\,528 \times 0,7 + 16\,428\,114 \times 0,2 + 47\,360\,500 \times 0,1 = 42\,972\,343 \text{ руб.}$$

Следующий метод – «анализ иерархий» - был разработан в 70 - е гг. 20 века Томасом Саати (американский математик) как процедура принятия решений [4]. Суть метода заключается в оценке альтернатив (построении иерархических соотношений). Если при оценке можно определить объективные данные, то они просто «взвешиваются» таким образом, чтобы сумма равнялась 1. Тем не менее, обычно готовых численных данных нет – например, по критерию «надежность информации». В таком случае используем парные сравнения. Для этого вводим оценочную шкалу:

Таблица 2. Шкала оценки альтернатив

Баллы	Характеристика похожести альтернатив
1	Равноценность
2	Умеренное превосходство
3	Сильное превосходство
4	Очень сильное превосходство
5	Высшая степень превосходства

Источник: составлено автором

Важно отметить, что данная шкала весьма условна и может быть представлена в различных видах, а процесс присвоения баллов требует детального логического анализа, как в первом методе, то есть без использования математики. Кроме того, зачастую трудно определить степень превосходства. На основе введенной оценочной шкалы построим следующую матрицу (основываясь на приведенном выше примере):

Таблица 3. Определение весовых коэффициентов методом анализа иерархий

Подход к оценке	доходный	затратный	Сравни - тельный	Сумма по строке	Нормированное значение	Вес, %
<i>Доходный</i>	1 / 1	3 / 1	4 / 1	8	0,6116	61
<i>Затратный</i>	1 / 3	1 / 1	2 / 1	3,33	0,2546	26
<i>сравнительный</i>	1 / 4	1 / 2	1 / 1	1,75	0,1338	13
Сумма:				13,08	1,0000	100

Источник: составлено и рассчитано автором

Объясним логику построения матрицы. На пересечении строки «доходный» и столбца «затратный» мы поставили дробь $1 / 3$, что означает сильное превосходство доходного подхода над затратным. В то же время на пересечении строки «затратный» и столбца «сравнительный» поставим дробь $2 / 1$, свидетельствующую об умеренном превосходстве затратного подхода над сравнительным. Такая оценка обусловлена описанными ранее достоинствами и недостатками каждого из подходов в конкретном примере страховой компании. После проведенной оценки альтернатив необходимо определить сумму по каждой строке и пронормировать полученные значения (с округлением до целого числа). Получаем итоговую стоимость нашей компании, равную 40 885 187 руб., что на 2 087 156 руб. меньше, чем при расчетах методом логического анализа:

Таблица 4. Согласование стоимости методом анализа иерархий

	Подход к оценке	Стоимость	Весовой коэффициент	Значение
1	<i>Доходный</i>	49 929 528	<i>0,61</i>	30 457 012
2	<i>Затратный</i>	16 428 114	<i>0,26</i>	4 271 310
3	<i>Сравнительный</i>	47 360 500	<i>0,13</i>	6 156 865
Итого:			1	40 885 187

Источник: составлено и рассчитано автором

Среди достоинств метода иерархий стоит отметить следующие: 1) использование парных сравнений, что упрощает выбор весовых коэффициентов при анализе трех и более альтернатив; 2) численная оценка превосходства одной альтернативы над другой посредством шкалы; 3) возможность оценивать альтернативы с учетом иерархичности уровней.

Третий метод именуется методом расстановки приоритетов, в нём можно усмотреть некоторое сходство с предыдущим методом – также производятся парные сравнения, однако, результаты получаются несколько иным путем. Данный метод заключается в том, что подходы сравниваются между собой – отдается предпочтение одному из подходов или же достоверность подходов признается равнозначной. Результаты такого сравнения записываются с помощью знаков $>$; $<$; $=$. Применительно к нашему примеру (страховая компания) получим следующие данные:

Таблица 5. Сравнение подходов методом расстановки приоритетов

	Затратный	Сравнительный	Доходный
Затратный	=	>	<
Сравнительный	<	=	<
Доходный	>	>	=

Источник: составлено автором

Поясним полученные результаты. Как отмечалось выше, наиболее достоверным считаем доходный подход, далее – затратный, а меньше всего доверяем сравнительному подходу. В таком случае, на пересечении строки «доходный» и столбца «затратный» ставим знак «>» и

далее – по такому же принципу. После определения приоритетов присваиваем каждой ячейке численное значение по принципу: «<» – 0,5; «=» – 1,0; «>» – 1,5. Заменяем знаки на числовые значения и получаем матрицу:

Таблица 6. Определение весовых коэффициентов методом расстановки приоритетов

	Затратный	Сравнительный	Доходный	Сумма	Вес, %
Затратный	1,0	0,5	0,5	2,0	0,25
Сравнительный	0,5	1,0	0,5	2,0	0,25
Доходный	1,5	1,5	1,0	4,0	0,5
Итого				8,0	1,00

Источник: составлено и рассчитано автором

В графе «вес» получили коэффициенты, по которым проводим «взвешивание» по каждому подходу:

Таблица 7. Согласование стоимости методом расстановки приоритетов

	Подход к оценке	Стоимость	Весовой коэффициент	Значение
1	<i>Доходный</i>	49 929 528	0,5	24 964 764
2	<i>Затратный</i>	16 428 114	0,25	4 107 029
3	<i>Сравнительный</i>	47 360 500	0,25	11 840 125
Итого:			1	40 911 918

Источник: составлено и рассчитано автором

Получившаяся стоимость (40 911 918 руб.) наиболее близка к стоимости метода анализа иерархий, разница составляет лишь 26 731 руб. в сторону роста. Вероятно, такой результат связан со сходными математическими методами этих двух подходов.

Последний метод – «метод согласования по критериям». На наш взгляд, он является наиболее точным, так как учитывает максимальное количество факторов и содержит большее количество математических согласований. Суть метода состоит в использовании четырех критериев, с помощью которых определяются достоинства и недостатки каждого подхода, которые переводятся в численные значения. Для расчета весовых коэффициентов проведем следующие этапы: 1) построим матрицу факторов, в которой каждому подходу присвоим определенное количество баллов (от 1 - го до 5 - ти); 2) определим сумму набранных каждым подходом баллов в отдельности и сумму по всем подходам вместе; 3) посчитаем отношение суммы баллов каждого подхода к сумме по всем трем подходам, которое и будет являться «весом»:

Таблица 8. Согласование стоимости методом расстановки приоритетов

ПОДХОД	Доходный	Затратный	Сравнительный
Стоимость	49 929 528	16 428 114	47 360 500
Критерий	<i>Баллы</i>		
1. Достоверность и достаточность информации	3	2	3

2. Способность подхода учитывать структуру ценообразующих факторов, специфичных для объекта	3	3	2
3. Способность подхода отразить мотивацию, действительные намерения покупателя / продавца	4	2	2
4. Соответствие подхода виду рассчитываемой стоимости	4	2	3
<i>Итого баллов:</i>	<i>14</i>	<i>9</i>	<i>10</i>
<i>Сумма баллов:</i>	<i>33</i>		
Вес подхода (%):	43	27	30
<i>СОГЛАСОВАННАЯ СТОИМОСТЬ:</i>	21 469 697 + 4 435 590 + 14 208 150 =40 113 437		

Источник: составлено и рассчитано автором

Таким образом, итоговая стоимость, полученная в результате метода согласования по критериям равна 40 113 437 руб., что является наименьшим результатом из всех использованных подходов. Однако, можно заметить достаточно близкие итоговые значения по трем подходам: анализу иерархий, расстановке приоритетов и согласованию по критериям. По нашему мнению, наиболее объективным является четвертый метод – «согласование по критериям», так как каждый критерий переводится в количественное значение, после чего, путем математических расчетов получаем итоговую стоимость. Тем не менее, следует отметить, что даже четвертый подход полностью зависит от логического анализа, то есть от экспертных оценок, полученных логическим путем, которые часто могут быть слишком субъективными.

В заключение отметим, что оценщик в результате проведенной работы получает три итога (три стоимости оцениваемой компании), каждый из которых отличается от другого, а разница может достигать колоссальных значений. Этот факт можно объяснить достоверностью располагаемой информации. Итоговая стоимость может быть представлена как в виде конкретного числового значения, так и в виде числового диапазона («от» и «до»). Однако, независимо от исходных данных, оценщик должен обосновывать все свои суждения и произведенные расчеты и стараться максимально уйти от субъективности оценки при процедуре «взвешивания». Именно при этих условиях оценка стоимости бизнеса будет качественной и позволит выявить фирме негативные и позитивные факторы, влияющие на финансовый результат, а также определить дальнейшие векторы работы. Важно, при этом, помнить, что из деятельности каждого отдельного предприятия складывается благосостояние всей экономики.

Список используемых источников

1. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 № 135 - ФЗ (последняя редакция)

2. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)».
3. Оценка стоимости бизнеса: учебник / М.А. Эскиндаров, М.А. Федотова под ред. и др. — Москва: КноРус, 2016. — 320 с.
4. Sahati T. Adoption of decisions. The method of analysis of hierarchies. M.: Radio and communication, 1993. 278 pp.
5. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации — [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/CorpManagement/activity> (дата обращения – 16.02.2017 г.)

© А.А. Переверзева, 2017

УДК 332.122

Н.Е. Голубев

студент 4 курса факультета государственного сектора
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

С.А. Панов

студент 4 курса факультета государственного сектора
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

Научный руководитель: А.В. Кашин

к.э.н., доцент кафедры «Региональной экономики и управления»
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

КЛАСТЕРЫ – ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Реформирование отечественной экономики связано с учетом специфики регионального фактора и требует выработки новых подходов к разработке и реализации региональной политики [1]. В частности, создаются кластеры. Инновационная направленность кластеров характерна для Новосибирской области. В НСО функционируют: технопарк Новосибирского Академгородка (2008 год), биотехнопарк Кольцово (2010 год), медицинский технопарк (2012 год), медицинский промышленный парк и пилотный Центр промышленных биотехнологий «Промбиотех» (2016 год).

Эти инвестиционные проекты предполагается объединить в мега кластер, который будет способствовать государственному регулированию территориального развития, интеграции страны в мировую экономику с целью расширения международного сотрудничества, учитывать внутренние цели и условия.

В России реализуется кластерная политика, которая за счет эффективного взаимодействия компаний, включенных в кластер, позволяет расширить доступ к инновациям, технологиям, к самому новому оборудованию, квалифицированным кадрам, эффективным методам управления.

Центр кластерного развития НСО действует с 2015 года и несет ответственность за привлечение федеральных средств и создание кластеров [5].

В РФ создание территориально - производственных кластеров включено в утвержденную Распоряжением правительства «Концепцию долгосрочного социально - экономического развития РФ на период до 2020 года» [3].

В настоящее время обеспечена поддержка 26 инновационным территориальным кластерам в девятнадцати регионах через субсидии бюджета Российской Федерации. Создан департамент, который реализует кластерную политику с помощью выработанных механизмов.

Размещение кластеров зависит от объективных условий и от стратегии и тактики региональных органов власти, а также государственного регулирования территориального развития.

Кластерный подход эффективен, потому что кластер – это сеть взаимосвязанных поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов [4].

Я считаю, что создание кластеров позволяет улучшить кадровую инфраструктуру, снизить издержки, создавать возможности для более успешного выхода на международные рынки.

Использование кластеров ставит задачи обеспечения на региональном уровне эффективного взаимодействия научно - технической, промышленной и образовательной политики. Такой подход отражает общемировую тенденцию - формирования промышленных и научно - технических кластеров по принципу развертывания взаимовыгодной кооперации в рамках общей территориальной дислокации заинтересованных организаций [2].

Проведенный анализ показывает, что приоритетное направление регионального развития в России связано с созданием механизма региональной кластерной политики. Именно поэтому важна территориальная локализация кластеров - важного инструмента отраслевой экономики. Поддержка кластерных инициатив обеспечивает необходимые предпосылки для развития инновационных проектов.

Таким образом, реализация кластеров экономически целесообразна, если учитываются факторы для определения прибыльности данных проектов. В перспективе кластерная политика видится одной из приоритетных стратегий социально - экономического развития Новосибирской области.

Список используемой литературы:

1. Кашин А.В. Согласование интересов предпринимателя и государства: организационный аспект / А.В. Кашин // Сб. Научные записки НГУЭУ. – Новосибирск: Изд - во НГУЭУ, 2005. С. 93 - 95.

2. Кашин А.В. Системное взаимодействие муниципального и хозяйственного образования : автореф. дис... канд. экон. наук : 08.00.05 [Текст] / А.В. Кашин ; Сиб. академия гос. службы. – Новосибирск: Изд - во СибАГС, 2008. – с. 23

3. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662 - р (ред. От 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»;

4. Цветков С.А., Таймазов А.В., Сатаненко О.А. Особые экономические зоны – инструмент регионального развития образования в России, 2008, - С. 94 - 97;

5. Центр кластерного развития Новосибирской области [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.cluster-nso.ru>.

© Н.Е. Голубев, С.А. Панов, 2017

УДК 332.122

Н. Е. Голубев

студент 4 курса факультета государственного сектора
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

С. А. Панов

студент 4 курса факультета государственного сектора
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

Научный руководитель:

А. В. Кашин

к.э.н., доцент кафедры «Региональной экономики и управления»
Новосибирский государственный университет
экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МОСКОВСКОЙ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

Московская городская агломерация представляет собой крупнейший в России территориально - производственный узел, является одной из крупнейших городских агломераций мира.

Московская агломерация является самой крупной моноцентрической агломерацией в России и имеет звездообразную конфигурацию. В состав Московской городской агломерации входит более 70 городов и несколько агломераций второго порядка, а также регион с третьим поясом [4]. Специфика Московской городской агломерации представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Специфика Московской городской агломерации

Критерии	Содержание
Тип агломерации	Моноцентрическая
Географическое положение агломерации	Центральный федеральный округ
Доля численности ядра в структуре агломерации, %	62 %
Доля численности Московской агломерации в общей численности населения России, %	13 %
Уровень централизации ядра агломерации по состоянию на 2014 год	2,4
Национальный состав агломерации	Русские (90 %), украинцы (1 %), другие национальности (9 %)
Структура экономики агломерации	Сфера услуг, обрабатывающая промышленность, строительство

Основным фактором развития Московской агломерации является возрастание дифференциации доходов населения между ядром и пригородной зоной и смежными областями, что в свою очередь вызывает возрастание процессов маятниковой миграции [3]. Этому способствует активное развитие автомобильного сообщения, а также появление скоростных поездов. Интенсификация маятниковой миграции значительно усиляет интеграционные связи Московской агломерации с соседними экономическими территориями. Маятниковые поездки населения внутри агломерации оцениваются не менее чем в 1,8 млн чел. в сутки [1].

Рассматривая основные особенности Московской городской агломерации, прежде всего я хотел бы отметить её людность, поскольку по численности населения она более чем в три раза превосходит следующую за ней Санкт - Петербургскую агломерацию. Кроме того, в агломерации наблюдается значительное доминирование ядра относительно его поселений - сателлитов.

Московская городская агломерация в целом оказывает благоприятное воздействие на опорную территорию в части социально - экономического развития [2].

Таким образом, оценивая развитие Московской городской агломерации, хочу отметить тот факт, что процессы расширения и уплотнения агломерации протекают довольно стремительно. В отличие от остальных регионов России Московская городская агломерация вступила в завершающую постиндустриальную стадию своего развития. На данной стадии, в отличие от индустриальной, происходит постепенное смещение приоритетов развития территории от наращивания промышленного потенциала в сторону позиционирования ядра агломерации как центра научной, культурной и финансовой деятельности.

Список используемой литературы:

1. Волчкова И.В. Особенности социально - экономического развития городских агломераций в России, 2013. – 91 с.;

2. Кашин А.В. Согласование интересов предпринимателя и государства: организационный аспект / А.В. Кашин // Сб. Научные записки НГУЭУ. – Новосибирск: Изд - во НГУЭУ, 2005. С. 93 - 95.

3. Кашин А.В. Системное взаимодействие муниципального и хозяйственного образования : автореф. дис... канд. экон. наук : 08.00.05 [Текст] / А.В. Кашин ; Сиб. академия гос. службы. – Новосибирск: Изд - во СибАГС, 2008. – с. 23

4. Регионы России. Основные социально - экономические показатели городов, 2016. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14p/Main.htm.

© Н. Е. Голубев, С. А. Панов, 2017

УДК 336

Д.А. Гоцанская

Студентка 3 курса института права и экономики
Елецкий государственный университет им. И. А. Бунина
г. Елец, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Эффективное развитие рыночных отношений непосредственно зависит от выбранной правительством РФ налоговой системы, поскольку налоги стали не просто основным источником поступления доходов в государственный бюджет, но и основным регулятором всего воспроизводственного процесса, который оказывает влияние на все пропорции, темпы и условия функционирования экономики.

В современных условиях зарубежные страны стремятся упростить свою налоговую систему, чтобы облегчить работу и налоговых органов, и физических, юридических лиц. В то же время налоговая система РФ отличается сложностью, за счет большого количества различных обязательных платежей и сборов, мало чем отличимых друг от друга, а также трудных методик их расчета. Это может приводить к возникновению ошибок при отчислении налогов. Помимо этого налоговая система РФ имеет следующий ряд недостатков:

- высокий динамизм налогового законодательства, обусловленный частым внесением поправок в Налоговый Кодекс РФ, что увеличивает возможности манипуляции недобросовестных налогоплательщиков нормами Налогового Кодекса РФ;
- неравноправное положение налогоплательщиков и налоговых органов;
- большое налоговое бремя, которое возлагается на плательщика налога и вынуждает его прибегнуть к нарушению налогового законодательства за счет ухода от уплаты налогов;
- низкий уровень поступления налоговых платежей, который в самые удачные для сборов налогов месяцы составляет максимум 15 % ВВП, в то время как развитые страны в бюджетах всех уровней собирают 30 - 50 % ВВП;
- отсутствие в существующей системе налогов и сборов РФ таможенных пошлин и сборов;
- слабый контроль за полнотой поступлений налогов и сборов, что приводит к росту уклонений от их уплаты и недопоступлению налоговых платежей;

- нехватка стимулирующего воздействия для развития реального сектора экономики, так как в настоящей налоговой системе РФ отсутствуют серьезные льготы для отечественного товаропроизводителя, что приводит к нулевому инвестиционному вложению в экономику, российская промышленность недополучает инновационного бюджетирования, и ее вклад в ВВП имеет неустойчивую динамику (табл. 1.)

Таблица 1

Показатели	Доля промышленности в ВВП России (%)				
	Года				
	2012	2013	2014	2015	2016
Обрабатывающие производства	15	15,1	13,7	13,9	13,7
Добыча полезных ископаемых	11,1	10,4	9,1	10,1	9,6
Производство эл / энергии, воды, газа	3,4	3,5	2,9	2,7	2,9

Росстат делит всю промышленность России на три основных категории: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства и производство / распределение электроэнергии, газа и воды. Исходя из данных таблицы 1, в 2016 году наблюдается сокращение доли данных показателей по сравнению с предыдущими годами.

Следует отметить, что в 2017 году обещаются кардинальные изменения налоговой системы России. Президент РФ уже поручил правительству подготовить проект законодательных инициатив, непосредственно касающихся налоговой системы страны. Это свидетельствует о скором введении новых налогов. В соответствии с законом, вступившим в силу с 1 января 2017 года, будет возвращен ранее отмененный единый социальный налог (ЕСН), основанный на прогрессивном исчислении. А это в свою очередь может привести к массовому уходу заработных плат в «черную» или «серую» зону.

Следующим изменением является отмена обязательных отчислений индивидуальными предпринимателями (ИП) в Пенсионный фонд РФ (ПФР) и Фонд Обязательного Медицинского страхования (ФОМС). При этом отчисления денежных средств будут поступать в налоговую службу в форме Единого Социального Страхового Сбора (ЕССС), а затем переводиться в соответствующие фонды. Таким образом, ЕССС позволит усилить государственный контроль выплаты взносов и не даст возможности ИП от них уклониться. До этого проверками занимались исключительно специалисты фондов, теперь же эта обязанность будет возлагаться на сотрудников налоговой службы. Вместе с тем первыми будут приниматься решения о начислении пеней и штрафов, а последние займутся взиманием налогов.

Также в 2017 году планируется постепенное повышение минимального размера оплаты труда (МРОТ) до минимального прожиточного минимума. А поскольку взносы в ПФР и ФОМС тесно связаны с МРОТ, то рост данного показателя приведет и к их увеличению.

Изменения коснутся также ИП г. Москва в сфере налогообложения недвижимости. Крупные торговые и офисные площадки, площадь которых составляет от 3 тысяч квадратных метров, и отдельные здания, которые используются как магазины и рестораны с площадью от 1 тысячи квадратных метров, будут облагаться налогом, исходя из кадастровой стоимости, а не из балансовой. А ставка по данному налогу будет постепенно расти: в 2017 году она повысится до 1,4 %, в 2018 – до 1,5 %.

В 2016 году рассматривался вопрос о введении прогрессивной шкалы НДФЛ, в соответствии с которой налогоплательщики делятся на четыре группы исходя из их годового дохода (табл. 2)

Прогрессивная шкала НДФЛ

Размер налогооблагаемого совокупного годового дохода	Налоговая ставка
До 180 000 руб.	0 %
От 180 001 руб. до 2 400 тыс. руб.	13 % с суммы, превышающей 180 тыс. руб.
От 2 400 001 руб. до 100 000 тыс. руб.	288,6 тыс. руб. + 30 % с суммы, превышающей 2 400 тыс. руб.
От 100 000 001 руб. и выше	29 568,6 тыс. руб. + 70 % с суммы, превышающей 100 000 тыс. руб.

При доходе человека в размере 180 тысяч рублей в год НДФЛ не уплачивается. Если годовой доход от 180 тысяч рублей до 2,4 миллионов рублей – ставка НДФЛ 13 %. При годовом доходе выше 2,4 миллионов рублей НДФЛ составит 30 %. Годовой доход выше 100 миллионов рублей – НДФЛ 70 %. Авторы законопроекта утверждали, что такой порядок значительно снизит налоговую нагрузку для большинства граждан России. Однако премьер - министр РФ Дмитрий Медведев объявил о том, что плоская шкала НДФЛ не будет отменена в ближайшее время, но в тоже время он не исключает перехода к прогрессивной шкале в будущем. Сейчас же активно обсуждается предложение о повышении ставки НДФЛ, при этом премьер - министр отметил, что это изменение не будет существенным [1].

Подводя итоги, можно сказать, что действующая в РФ налоговая система неидеальна и сложна, но она постоянно совершенствуется. Однако изменения, вносимые в нее, могут оказать неоднозначное влияние как на социальную жизнь общества, так и на экономику страны в целом.

Список использованной литературы:

1. Российская газета. [Электронный ресурс]: <https://rg.ru/2016/12/15/dmitrij-medvedev-pravitelstvo-ne-budet-otmeniat-ploskuiu-shkalu-ndfl.html> (дата обращения 07.03.2017г.)

© Д.А. Гоцанская, 2017

УДК 339.1

Г.Р. Гумерова, К.э.н., доцент

«Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»
Г. Набережные Челны, Российская Федерация

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Процесс вовлечения российских организаций в электронную торговлю осуществляется стремительными темпами. По данным обследования Росстата, в 2003 г. только 13,5 % организаций имели веб - сайт, в общем числе организаций, в 2015 г. – уже 42,6 % . Наиболее динамично этот процесс происходил в 2010 - 2012 гг.: ежегодный прирост рассматриваемого показателя достигал в этот период 4 - 5 процентных пункта.

Максимальный рост доли организаций, имеющих веб - сайт, – на 6,3 % – наблюдался и в 2006 г. (рис.1).

По данным аналитической компании Data Insight в период с 2011 - 2015 гг. объем российского рынка электронной коммерции ежегодно возрастал – в среднем на 29,2 процентных пункта, 103,8 млрд.руб. Так, за исследуемый период увеличился более чем в два раза – с 235 до 650 млрд. руб. В 2015 г. средний чек составил 4050 руб., что на 8 процентных пункта выше показателя предыдущего года. Анализируя географию роста быстрее среднего в 2015 г. росли онлайн - покупки в небольших городах и поселках, регионах Дальнего Востока (Приморский край, Сахалин, Хабаровский край), в некоторых городах «миллионниках» (Новосибирск, Воронеж).

На покупки в российских интернет - магазинах приходилось порядка 80 % всех операций, остальные 20 % – трансграничные онлайн - покупки. Удельный вес онлайн покупок в зарубежных интернет - магазинах, в общем количестве, увеличился с 13 до 20 % , рост количества онлайн - покупок в зарубежных магазинах в 2015 г. составил 75 % . Для сравнения темпы роста по заказам в российских интернет - магазинах составили 7 % по сравнению с прошлым годом, в зарубежных – 73 % . В связи с этим последние годы наблюдается формирование устойчивого тренда – покупатели совершают покупки как российских интернет - магазинах, так и в зарубежных. Наиболее востребованные категории товаров приобретаемых в интернет - магазинах: товары для спорта, животных, детские, одежда и обувь, продукты питания – по ним быстрее среднего росло количество онлайн покупок. [1].

В последние годы особое внимание уделяется скорости Интернета. В 2014 г. широкополосным доступом к интернету располагали 81,2 % организаций России. Показатель обеспеченности Интернетом организации России почти на 13 процентных пунктов ниже аналогичных средних значений по странам ЕС и ОСЭР. Лидерство здесь принадлежит Нидерландам, Финляндии, Дании, Литве, Республике Корея. (99 - 100 %) .

Сегодня использование Интернета представляет собой массовое явление, и дифференциация по форме собственности, видам экономической деятельности, численности работников, стала менее выраженной. В 2014 г. использовали Интернет в коммерческих целях более двух третей организаций (68,8 % от общей численности опрошенных), причем с 2005 г. их количество увеличилось почти в два раза (36 % в 2005 г.).

В современных условиях высокий уровень использования ИКТ в бизнесе – одно из ключевых условий готовности стран к сетевому обществу. Совершенствование ИКТ - знаний и умений способствует повышению эффективности ведения бизнеса, развитию коммуникаций, обеспечению доступа к различным видам информации и получению услуг. Рассмотрим подробнее наиболее распространенные цели использования Интернета организациями.

Работа с электронной почтой – самая востребованная сегодня возможность использования Интернета: в 2014 г. к ней прибегали 87 % организаций. Еще 85,6 % применяли Интернет для поиска информации, 83,7 % – осуществляли обмен информацией в электронном виде, 30,3 % – использовали Интернет для профессиональной подготовки персонала. Прочие цели (внутренний или внешний найм персонала, телефонные переговоры через Интернет / VoIP, проведение видеоконференций, подписка на доступ к электронным базам данных, электронным библиотекам на платной основе) распространены

в меньшей степени. Каждый из этих показателей увеличился в среднем в два раза, начиная с 2005 г.

В соответствии с уровнем распространенности применения Интернета в разных организациях различается и подход к использованию. Так, организации с государственной собственностью используют большие возможности, чем соответственно организации с частной формой собственности. Например, в 2014 г. 100 % всех организаций с численностью работников более 10000, осуществляли поиск информации в Интернете. Аналогичная модель поведения характерна для организаций с численностью работников от 5001– 10000 в части обмена информацией в электронном виде.

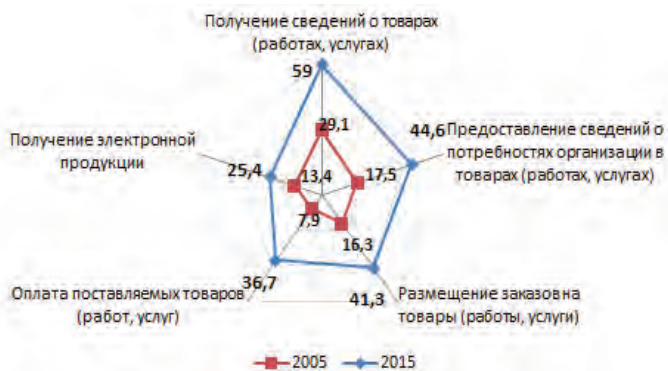


Рис.1. Использование сети Интернет для связи с поставщиками товаров (работ, услуг) по целям

Источник: составлено по данным [4, С.548], [5, С.466].

Еще сравнительно недавно лишь немногие организации РФ регулярно использовали Интернет для связи с поставщиками и потребителями товаров (работ, услуг): в 2003 г. доля организаций, использующих Интернет для размещения заказов на товары, составляла всего 12,1 % , для получения заказов на выпускаемые товары – 10,5 % . К 2015 г. данные показатели выросли до 41,3 % и 18,2 % соответственно.

Использование Интернета в коммерческих целях прочно вошло в практику ведения бизнеса: большинство организаций (59 %) в 2015 г. использовали Интернет для получения сведений о товарах (работах, услугах), для 44,6 % организаций целью использования Интернет являлось предоставление сведений о потребностях организации в товарах (рис.1).

Доля организаций, использующих Интернет для размещения заказов на товары, преобладает в областях здравоохранения и предоставления социальных услуг и научных исследований и разработок (68 % и 59,9 % соответственно). Использование Интернета для связи с поставщиками товаров является в основном прерогативой организаций с государственной и смешанной формой собственности (68 % и 66,3 % соответственно).

Практика использования Интернета для предоставления сведений об организации, товарах, услугах преобладает среди 42,8 % организаций, с 2005 г. их количество увеличилось более чем вдвое (рис.2).



Рис.2. Использование сети Интернет для связи с поставщиками товаров (работ, услуг) по целям

Источник: составлено по данным [4, С.548] , [5, С.466].

В настоящее время возможность осуществления электронных расчетов с потребителями активно практикуется в электронной торговле. Так в 2014 г., среди организаций с численностью работников более 10000 доля использовавших Интернет для оплаты товаров составляет 59,5 % , от 1001 - 5000 – 53,2 % , менее всего применяли Интернет для этих целей организации, чья численность менее 50 человек – 26,3 % [3].

Несмотря на то, что сегодня значительная часть российских организаций используют Интернет для достижения различных целей, по распространенности данного явления наша страна еще заметно отстает от большинства европейских государств, находясь на одном уровне с Румынией.

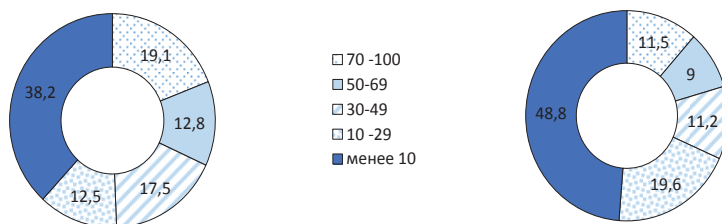


Рис. 3. Распределение организаций предпринимательского сектора по удельному весу электронных закупок и продаж в общем объеме: 2014 г., %

Источник: [3, С. 187 - 188]

В структуре рассматриваемых организаций предпринимательского сектора по удельному весу электронных закупок две пятых – это организации с удельным весом электронных закупок менее 10 % , одна пятая – доля электронных закупок от 70 - 100 % , 17,5 % – доля электронных закупок от 30 - 49 % , 12,8 % – доля электронных закупок от 50 -

69 % (рис.3). Для осуществления электронных закупок и продаж организации использовали веб - сайты, Экстранет, EDI - системы.

Исследование показало неоднородность распространения практики использования Интернета в электронной торговле. В процессе развития сетевого общества появился еще один аспект информационно - технологического неравенства – уровень использования Интернета. Сохраняется неравенство между организациями разной формой собственности, видом экономической деятельности, численностью работников: в организациях с государственной собственностью и численностью выше 5000 человек рассмотренные возможности использования Интернета распространены шире, чем в остальных организациях. Следует понимать, что использование различных возможностей сети Интернет может принципиально повысить эффективность ведения бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Data Insight: Электронная торговля в России. Итоги 2015 года. URL: <https://www.shopolog.ru/news/data-insight-elektronnaya-torgovlya-v-rossii-itogi-2015-goda/> (Дата обращения: 27.03.2017).
2. Гумерова Г.Р. Тенденции развития отрасли инфокоммуникаций // Г.Р. Гумерова / Тенденции формирования науки нового времени: сборник статей Международной научно - практической конференции, 27 - 28 декабря 2013 г.: в 4 ч. Ч.1 / отв.ред. А.А. Сукиасян. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – С.62 - 67.
3. Индикаторы информационного общества: 2016 : статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, Л. М. Гохберг, М. А. Кевеш и др.; Нац. исслед. ун - т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 304 с.
4. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат.сб. / Росстат. – М., 2008. – 847 с.
5. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб. / Росстат. – М., 2016 – 725 с.
6. Федеральная служба государственной статистики. Информационное общество. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology/#. (Дата обращения: 20.03.2017).

© Г.Р. Гумерова, 2017

УДК 338.3

А.С. Давыдова
магистрант
ФГБОУ ВО «КГМТУ»
г. Керчь, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННО - СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: КАТЕГОРИИ, ЗНАЧИМОСТЬ, ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Основным направлением предприятий всех форм собственности является повышение эффективности их функционирования. Рыночная экономика по своей сущности является

средством, стимулирующим рост производительности труда, всемерное повышение эффективности производства. Однако и в этих условиях важным является определение основных направлений повышения эффективности производства, факторов его роста, определения путей его роста.

Особенно остро проблема эффективности становится на современном этапе развития экономики, ввиду роста неопределенности окружающей среды, ужесточения конкуренции, значительных преобразований в законодательстве, внедрении новых форм и методов организации производства, что предопределяет необходимость в поиске путей адаптации отечественных предприятий к новым реалиям ведения бизнеса за счет сочетания интересов производителя и покупателя как основных участников товарного рынка.

Экономическая эффективность измеряется двумя видами показателей: одни характеризуют результаты производства на душу населения, другие - соотношение результатов и затрат.

Показателями эффективности, сопоставляющими результаты производства с его затратами, являются:

1) Производительность общественного труда - выражает объем национального дохода, который создается в среднем одним работником материального производства или в среднем за единицу рабочего времени в материальном производстве.

2) Материалоемкость национального дохода - характеризует уровень затрат предметов труда на единицу конечной продукции.

3) Фондоотдача - показывает выход конечной продукции с единицы производственных фондов.

Следует отметить, что эффективная деятельность организации напрямую связана с производством и реализацией продукции (услуг), основными факторами, которых являются спрос и предложение, а также возможность достижения баланса между этими переменными. При этом на современном этапе развития отечественного производства предприятия более чем когда - либо вынуждены изыскивать новые и эффективные способы увеличения объема сбыта путем проведения комплекса целенаправленных действий, обеспечивающих перемещение товаров в рыночном пространстве

Ученые - экономисты выделяют два подхода в определении сущности сбыта. Существуют трактовки для понимания этого термина – широкое и узкое.

Сбытовые операции, в широком смысле слова, начинаются, как только изделие покинуло производственный комплекс, и заканчиваются передачей товара покупателю. Данная трактовка представляет собой процесс реализации произведенной продукции с целью преобразования товаров в деньги и удовлетворения запросов и потребностей покупателей.

Сбыт, в узком смысле слова, охватывает только финальную фразу - непосредственное общение продавца и покупателя, а все остальные операции в области сбыта относятся к товародвижению. Причем, покупатель – это далеко не обязательно конечный потребитель, он может приобрести товар для последующей перепродажи.

Основными элементами при осуществлении сбытовой деятельности являются:

– транспортировка продукции – её физическое перемещение от производителя к потребителю;

– доработка продукции – подбор, сортировка, сборка готового изделия и прочее, что повышает степень доступности и готовности продукции к потреблению;

– хранение продукции – организация создания и поддержание необходимых её запасов;

– контакты с потребителями – действия по физической передаче товара, оформлению заказов, организации платёжно - расчетных операций, юридическому оформлению передачи прав собственности на товар, информированию потребителя о товаре и фирме, а также сбору информации о рынке.

Существенно повышают сбытовую деятельность предприятия инструменты стимулирования сбыта, влияющие на покупательскую способность потребителя.

Таким образом, эффективность производственно - сбытовой деятельности напрямую зависит как от производителя продукции (услуг) и грамотного управления сбытовой деятельностью, так и от потребителя, участвующего в процессе купли - продажи товара, от вкусов и предпочтений которого зависит успешность, имидж и репутация предприятия.

Список использованной литературы:

1. Капраничкова Е.И. Сбытовая деятельность как важный фактор развития кондитерской фабрики в современных условиях / Е.И. Капраничкова // Сибирский торгово - экономический журнал. – 2011. - № 12.

2. Демихов В.Ю. Управление сбытовой деятельностью в корпоративных системах транспортного комплекса / В.Ю. Демихов. – М.: ВИНТИ РАН, 2008. – 180 с.

3. Логунова Н.А. Экономика и организация инновационной деятельности: учебн. пособие / Н.А. Логунова, Л. В. Алексахина, Н. А. Красовская. – К.: Кондор - Издательство, 2014. – 278 с.

© А.С. Давыдова, 2017

УДК 659.4

Д.Р. Загитова

Магистрант

УГАТУ

Научный руководитель: И.Я. Рувенный

К.э.н., доцент

УГАТУ

г. Уфа, Российская Федерация

ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО PR В АПТЕЧНОЙ СЕТИ «ФАРМЛЕНД»

Внутрикорпоративный (внутренний) PR (от английского corporate public relations или corporate PR) – это управляемая деятельность по созданию, внедрению и поддержанию взаимовыгодных отношений между топ - менеджерами и остальными сотрудниками компании. Внутрикорпоративный PR является эффективным инструментом HR - брендинга [2]. Целевой аудиторией внутреннего PR является персонал компании, а, также,

акционеры, собственники. Каждая группа лиц, имеющих отношение к компании оказывает свое влияние на процесс ее деятельности. Сотрудники выбирают компанию - работодателя в обмен на свое время, трудовую активность и профессиональную квалификацию. Акционеры оказывают значительное влияние на деятельность компании в плане финансовой отчетности, информационной прозрачности, кадровой и маркетинговой политик.

По мере развития рыночных отношений становится все сложнее решать задачу создания эффективной системы мотивации сотрудников. Ведь, чем выше квалификация сотрудника, тем в большем объеме информации о жизни компании он нуждается. Чем значительнее размер бизнес - системы, тем больше вероятность возникновения различных конфликтов между сотрудниками. От того как эти конфликты решаются, насколько удастся создать и поддерживать благополучные межличностные отношения сотрудников, во многом, зависят качество и время исполнения работы.

В аптечном бизнесе, как и в любом другом, если не прилагать усилия для сознательного формирования и поддержания желательного имиджа в глазах сотрудников, то он, все равно, будет создаваться, только уже спонтанно и невыгодно будет ретранслироваться во внешнюю среду в соответствии с принципами референтного маркетинга [1]. Во избежание возникновения неприятных ситуаций, которые достаточно тяжело исправить, руководству фармацевтических компаний необходимо применять внутрикорпоративный PR.

Для более предметного изучения внутрикорпоративного PR в фармацевтической отрасли рассмотрим его применение на примере аптечной сети «Фармлэнд». Первая аптека «Фармлэнд» была открыта в 1997 году в городе Мелеуз, вторая и третья аптеки открылись в городе Бирск и в селе Кармаскалы. Уже в следующем году аптеки открылись в городе Уфа. В настоящее время «Фармлэнд» занимает 8 место в рейтинге аптечных сетей России. Активное расширение сети, повышенная узнаваемость бренда являются результатом серьезного труда и четкой философии, которая основывается на нескольких ключевых моментах.

1. Высокое качество продукции. Компания работает только с проверенными поставщиками и производителями. Отзывы покупателей и отношение к бренду в целом положительные. Бренд «Фармлэнд» ассоциируется с доверием и высоким качеством продукции.

2. Широкий ассортимент. Более 15 тысяч наименований, в том числе редкие лекарственные средства, ортопедическая продукция и детские товары, дерматологическая косметика.

3. Доступные цены. Несмотря на значительные расходы (обучение персонала, широкий ассортимент, интерьеры торговых залов), компания тщательно контролирует рост цен внутри сети.

4. Комфорт покупателей. Уважительное, вежливое обращение к покупателям, современно оформленные залы, качественные товары, постоянные акции, скидки и подарки, консультации квалифицированных специалистов – неотъемлемая часть деятельности аптечной сети.

5. Компетентность персонала. Каждый сотрудник аптеки предоставляет только точную, проверенную информацию о товаре и, при необходимости, дает профессиональную консультацию. Работники аптеки постоянно совершенствуют свои знания в учебном

центре сети «Фармлэнд». Обучение в центре проводится по нескольким направлениям: фармакология и фармакотерапия, фармдеонтология и психология, косметовтика, менеджмент и управление продажами.

Для более полного понимания системы внутрикорпоративного PR в компании «Фармлэнд» рассмотрим основные группы инструментов внутренних коммуникаций, применяемых в компании: печатные средства коммуникаций, интернет, личные встречи с руководством, а также специальные события, экспозиционную деятельность и сбор предложений. В аптечной сети «Фармлэнд» нет своего внутреннего корпоративного издания, но один раз в месяц выпускается актуальный каталог подарков и бонусов «Клуба друзей «Фармлэнд». Это печатное издание, в котором представлены поощрительные подарки, а также их стоимость в бонусных баллах. В течение месяца публикуются оперативные объявления, открытые письма руководства. В течение года периодически оформляются стенды, посвященные мероприятиям компании. У компании действует сайт и корпоративная электронная почта. В разработке находится внутрикорпоративный портал, который позволяет всем сотрудникам оперативно общаться с руководством и между собой. Компания часто устраивает различные встречи сотрудников с руководством, как деловые, так и неформальные, которые очень важны для сотрудников. Такие встречи позволяют руководству увидеть в своих сотрудниках неожиданные положительные качества. Отсутствие тоталитарной манеры общения «я - твой руководитель, ты - мой слуга» позволяет сотрудникам раскрепоститься, не копить обиды и нерешенные вопросы, что положительно сказывается на общем рабочем процессе. Сотрудники компании достаточно много времени уделяют рабочим моментам: основная работа, обучение, повышение квалификации и т.д. Компания поощряет инициативу сотрудников развиваться не только в фармацевтическом направлении, а всесторонне, финансируя тренинги, конференции, семинары. Ценится любая инициатива сотрудника, к его предложениям относятся со всей серьезностью и решительностью претворить в жизнь при наличии целесообразности. Корпоративные и профессиональные праздники, совместные поездки, походы являются неотъемлемой частью внутрикорпоративной культуры любой крупной компании, и «Фармлэнд» - не исключение. Все корпоративные мероприятия проводятся в фешенебельных местах, с тематическим оформлением и разнообразной программой. Приглашаются известные музыкальные группы. Такие события в жизни сотрудников компании навсегда остаются в памяти, вызывают гордость за свою компанию и сплоченность коллектива.

Компания стремится организовать процесс внутрикорпоративного PR таким образом, чтобы создать рабочую атмосферу для сотрудников, в которой они будут чувствовать себя единым целым, одной семьей. Ощущение от работы в компании, которая заботится о своих сотрудниках, предоставляя им возможности развиваться, становиться лучше, отлично мотивирует на работу в данной организации. Тем самым компания создает себе имидж сильного игрока на рынке, с преданным персоналом, который становится ключевым элементом в любых новых начинаниях. В результате могут быть обеспечены следующие значимые результаты: «лояльность к организации как способность рекомендовать другим, отказ от работы в других организациях, участие в развитии организации, знание организации и особенностей отрасли, уровень лояльности при предложении заработной платы, меньше ожидаемой» [3, с. 93].

Список использованной литературы:

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

2. Рувенный И.Я. HR - брендинг как направление клиентоориентированного подхода к управлению компанией // Управление экономикой: методы, модели, технологии: сб. науч. трудов. Уфа: УГАТУ, 2014. С. 193 - 196.

3. Рувенный И.Я., Касимова Э.Р., Левина К.Е. Развитие бренда работодателя как элемента стратегического потенциала организации // Альманах современной науки и образования: рецензируемый научный журнал. – Тамбов: Грамота, 2016. № 7 (109). С. 92 – 95.

© Д.Р. Загитова, 2017

УДК 2964

Г.Ф. Зарипова
Магистрант 2 курса
КНИТУ, г. Казань

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ

Глобальной целью функционирования экономики страны является обеспечение экономической надежности всей ее системы. Прежде всего, это способность экономических и организационных решений обеспечить в определенных пределах регулируемость системы по таким основным характеристикам, как рентабельность (доходность), финансовая устойчивость и требуемый уровень риска. Риск в рыночной экономике сопутствует любому управленческому решению. Особенно это относится к инвестиционным решениям, последствия принятия которых связываются на деятельности предприятия в течение длительного периода времени

Финансовая и иные виды деятельности предприятия сопряжены с принятием рискованных решений, связанных с неопределенностью большого количества факторов их осуществления. Основная цель инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов состоит в увеличении дохода от инвестиционной деятельности при минимальном уровне риска, инвестиционных вложений. Поиск оптимального сочетания доходности и риска предполагает необходимость учета действия множества разных факторов, что делает эту задачу весьма сложной. Вместе с тем решение данной проблемы является условием эффективности любой экономической деятельности [10, с. 156].

В последние годы в России появилось достаточно много научных трудов, посвященных риск - менеджменту. В них рассматриваются вопросы, связанные с управлением финансовыми и банковскими рисками на сложившихся финансовых рынках. Однако сфера реализации инвестиционных проектов недостаточно освещена в силу ее новизны и высокой степени риска в российских условиях.

Инвестиционный риск представляет собой вероятность возникновения финансовых потерь в виде дохода, прибыли вследствие неопределенности условий инвестиционной деятельности. Доходность и риск, как известно, являются взаимосвязанными категориями. Наиболее общими закономерностями, отражающими взаимную связь между принимаемым риском и ожидаемой доходностью деятельности инвестора, являются следующие:

- более рискованным вложениям, как правило, присуща более высокая доходность;
- при росте дохода уменьшается вероятность его получения, в то время определенный минимальный гарантированный доход может быть получен практически без риска.

Оптимальность соотношение дохода и риска означает достижение максимума для комбинации «доходность риск» или минимума для комбинации «риск - доходность». При этом должны одновременно выполняться два условия:

- ни одно другое соотношение доходности и риска не может обеспечить большой доходности при данном или меньшем уровне риска;
- ни одно другое соотношение доходности и риска не может обеспечить меньшего риска при данном или большем уровне доходности;

Поскольку на практике инвестиционная деятельность связана с множественными рисками и использованием различных ресурсных источников, количество оптимальных соотношений возрастает. В связи с этим для достижения равновесия между риском и доходностью необходимо использовать пошаговый метод, путем последовательных приближений

Общие риски включают риски, одинаковые для всех участников инвестиционной деятельности и форм инвестирования, они определяются факторами, на которые инвестор при выборе объектов инвестирования не может повлиять. Риски подобного рода в теории инвестиционного анализа называют систематическими. К основным видам этих рисков можно отнести внешнеэкономические риски, возникающие в связи с изменением ситуации во внешнеэкономической деятельности, и внутренней экономической среды. В свою очередь, данные виды рисков выступают как синтез более частных разновидностей рисков [7, с. 97].

В настоящее время необходимость оценки рисков инвестиционных проектов уже ни у кого не вызывает сомнений, хотя процесс оценки неточен и часто возникает искушение проигнорировать соображения, касающиеся риска, поскольку они туманны. В России в силу высокой экономической нестабильности и всемирного экономического кризиса умение анализировать возможные риски приобретает особое значение [5, с. 101].

Безусловно, использование предложенных методов управления инвестиционными рисками требует накопления больших объемов информации, средств обработки, обширного багажа теоретических и практических знаний, высокой квалификации специалистов - аналитиков, их способности к конструктивному мышлению и прогнозным оценкам. Все это делает процесс управления рисками весьма сложным, трудоемким и дорогостоящим. Однако, как показывает практика, недостаточное внимание к процессам регулирования рисков ставит под вопрос не только возможность максимизации прибыли, но и финансовую устойчивость субъектов инвестиционной деятельности.

Список использованной литературы:

- 1.Абрамов С.И. Инвестирование, 2000. – 156.

2. Артеменко Ю.П. Оценка регионального инвестиционного риска, 2001. – 101.
3. Баринов А.Э. Управление риском. 2002. - 97.

© Г.Ф. Зарипова , 2017

УДК 334.761

В.В. Заруйкин

студент 3 курса факультета менеджмента
Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова

Научный руководитель: Н.С. Киреева

к.э.н., доцент кафедры
“Предпринимательства и логистики”

Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова

Г. Москва, Российская Федерация

КРИТЕРИИ ВЫБОРА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ

В условиях ежегодного уплотнения конкурентной среды и активного применения организациями наступательных товарных стратегий со ставкой на дифференциацию деятельности и широкий ассортимент практически на всех ключевых для потребления сбытовых рынках, а также финансовой глобализации и распространения междугороднего и внешнеэкономического транспортного сообщения в коммерции все более очевидными становятся две тенденции: придание большего значения временному фактору в рыночном предложении и соответствие выстроенного процесса транспортировки ряду индивидуальных операционных приоритетов и критериев, имеющих место в каждой организации, заставляющих многие организации пересматривать свою торговую политику в сторону более оперативного реагирования на поступление заявок от корпоративных клиентов и их надежного исполнения при минимальных транспортных затратах для грузоотправителя [1, с.6].

Современным и эффективным решением данных проблем может стать постоянное сотрудничество с логистическими посредниками, готовыми взять на себя ответственность за выполнение ряда функций в цепи поставок [2, с.6]. При этом, несмотря на глубину проникновения этих тенденций в различные функциональные области логистики, существующие в российской деловой практике подходы к управлению логистическими системами зачастую сводят необходимость выбора провайдера к поиску исключительно 2PL - оператора для распределительной деятельности, к чему приводят как нежелание организаций удорожать стоимость продукции тщательным погружением (к примеру, обеспечением взаимосвязи между технологией складирования и системой управления ТМЗ или комплектацией заказов и транспортировкой) дополнительных посредников (в частности, 3PL - провайдеров типа UPS или DHL) в операционную деятельность, так и

недоверие к аутсорсинговым механизмам с позиции контроля качества оказываемых услуг [3, с.6].

Вместе с тем развитие логистических посредников или «логистики третьей стороны» в некоторых случаях предполагает полный аутсорсинг управления цепью поставок, когда логистические функции компаний, участвующих в цепи поставок, передаются единой компании - интегратору, как правило, обладающей серьезным программным обеспечением и реализующей свои функции посредством интернет - логистики [4, с.6].

Итак, взаимодействие с логистическими провайдерами подразумевает ряд ощутимых преимуществ:

- Снижение затрат на содержание персонала, вовлеченного в управление логистическими операциями и их осуществление
- Существование выгодных тарифов при небольших объемах груза
- Опыт и профессионализм в оказании транспортных услуг
- Отсутствие необходимости в приобретении и обслуживании ТС.

Однако даже с учетом данных преимуществ любой хозяйствующий субъект, сделавший выбор в пользу сотрудничества с одним или несколькими посредниками, должен точно определиться с методикой выбора наиболее подходящих вариантов при всем их многообразии и при том, что ни одна из оказывающих эти услуги компаний не может предложить условия, идеально отвечающие запросам конкретных задач, стоящих перед каждым клиентом, и нивелирующие возможности иных конкурентоспособных “рыночных игроков”. В частности, изучение опыта взаимодействий различных организаций с популярными в России логистическими операторами позволяет сделать выводы о том, что многие из них, специализирующиеся на недорогих транспортных услугах, к примеру, СДЭК и ТК Энергия, обладают весьма низкими позициями по критериям “сроки доставки”, и “отношение к клиентам”; лидеры в среднем ценовом сегменте, к примеру, ПЭК, нередко имеют проблемы с ИТ - инфраструктурой, что усложняет получение информации о грузе; а предложения рыночных гигантов типа “Деловые линии” не всегда являются максимально выгодными для клиента при высоком качестве сервиса [5, с.6].

Поэтому первоочередным моментом при выборе критериев для оценки логистических операторов является определение основных операционных приоритетов в деятельности компаний, причем, как тех, которые являются важными элементами для достижения поставленных целей и будущего стратегического развития, так и тех, которые обеспечивают текущее существование тех или иных конкурентных преимуществ. В числе операционных приоритетов, достижению которых способствуют транспортные услуги, можно выделить доступность продукции, качество продукции, доброжелательное отношение и доверие к клиенту, комплексное качество сервиса, вариативность карты маршрута, надежность поставок. Анализируя рациональную модель поведения организации при выборе логистического оператора, разумно предположить, что ее усилия должны быть направлены на поддержание конкурентоспособности, достигаемой соответствием операционным приоритетам и их постепенным развитием, следовательно, на данном этапе выбора подходящих критериев, к которым можно отнести стоимость доставки, усредненные сроки доставки, сохранность груза, простота и скорость коммуникации, отношение к клиенту, максимальный объем грузоперевозок, имидж компании, вариативность тарифов и карты маршрутов, информационное сопровождение

доставки, на базе экспертной оценки сильных и слабых сторон рассматриваемых провайдеров должен быть найден индивидуальный компромисс и взвешены риски между наибольшей значимостью отдельных приоритетов, подходящих под них критериев выбора оператора и возможных неудобств, к которым может привести сотрудничество с выбранной компанией. Таким образом, если один или несколько критериев значительным образом влияют на ценностное предложение компании, логистические провайдеры, не способные предоставить гарантии по данным параметрам, должны быть отсеяны при всех комплексных преимуществах. К примеру, интернет - магазин, работающий по заказной системе управления ТМЦ, заинтересованный в скорейшем получении продукции от поставщика для уменьшения временного лага в комплектации в сравнении с прямыми или товарными конкурентами, реализующими эту же продукцию со склада, должен крайне внимательно отнестись к оценке соответствия провайдеров предъявляемым требованиям по критериям “сроки доставки”, “сохранность груза”, “информационное сопровождение доставки”.

Не менее важным фактором, влияющем на выбор критериев для логистических посредников, является и специфика решаемых организацией транспортных задач, которая вытекает из основных принципов сбытовой и торговой политики, характера товародвижения, разовых объемов реализации, занимаемой позиции в цепи поставок. Для определения критериев выбора логистического провайдера классифицируем организации по 4 признакам: оптовые или розничные, B2B или B2C, работающие по выталкивающей или вытягивающей схеме, под заказ или на склад, и определим для каждого экономически обоснованного сочетания этих параметров (как для производственных, так и товарных запасов) 3 - 4 наиболее важных критерия.

Так, согласно матрице критериев выбора логистических провайдеров (таблица 1), для организаций с сочетанием признаков “розница, вытягивание, B2C, склад” (розничные коммерческие структуры, частично работающие под заказ – например, типографии, ювелирные салоны) должны задуматься о таких критериях, как “сроки доставки”, “сохранность груза”, “простота коммуникации”, “отношение к клиенту”; с параметрами “опт”, “выталкивание”, “B2B”, “склад” (например, работающие с оптовыми базами или розничными партнерами текстильные и продовольственные предприятия) важными критериями являются “доступность”, “объем груза”, “информационное сопровождение”.

Таблица 1 - Матрица критериев выбора логистических провайдеров

Критерии	B2B / Заказ	B2B / Склад	B2C / Заказ	B2C / Склад
Розница / Вытягивание			Сроки, отношение, сохранность, коммуникация	Сроки, объем, сопровождение, имидж
Опт / Вытягивание	Цена, карта маршрутов, отношение, коммуникация	Цена, объем, сопровождение, карта маршрутов	Цена, сроки, отношение, карта маршрутов	Цена, объем, имидж, карта маршрутов
Опт / Выталкивание	Цена, сохранность, коммуникация	Цена, объем, сопровождение		

В основе данной матрицы лежат эмпирические выводы следующего характера: при оптовой торговле с доведением товара до конечного потребителя (не из конкретных торговых точек) особенно важную роль играет вариативность карты маршрутов; имидж логистического провайдера и соответственно надежность поставок гораздо более значимы при обслуживании конкретных потребителей (B2C), чем при взаимодействии с оптовыми партнерами (B2B); сроки доставки, имеющие первостепенное значение при работе в заказной системе сбыта формируют больший уклон в сторону простоты и скорости коммуникации с провайдером в сравнении со своевременным и точным информационным сопровождением доставки и т.д.

Кроме того, в индивидуальном порядке организация может обратиться к ряду специфических критериев, дополняющих основные и конкретизирующих особенности грузоперевозок определенной компании. К таким критериям можно отнести:

- ❖ Возможность перевозки опасных или крупногабаритных грузов
- ❖ Техническое состояние и качество обслуживания парка транспортных средств
- ❖ Существование программ лояльности и возможность получения скидок на оказываемые услуги в рамках корпоративного партнерства
- ❖ Профессионализм персонала
- ❖ Прозрачность и стабильность ценовой политики

Таким образом, выбор критериев для определения наиболее подходящих логистических провайдеров – довольно индивидуальный процесс для каждой компании, подразумевающий оценку ценностного предложения, операционных приоритетов, специфики решаемых задач, при этом достаточно зависимый от существующих к моменту выбора договоренностей с транспортными компаниями и “порога терпимости” различных организаций к возникающим в рамках логистической системы задержек и сложностей. Однако универсальным и довольно качественным ориентиром, позволяющим расставить правильные акценты, может стать матрица критериев выбора провайдера. На основе анализа организационных особенностей по данной матрице вкпе с оценкой операционных приоритетов и специфики деятельности можно сделать все необходимые выводы и составить шорт - лист критериев для дальнейшего использования в методе экспертных оценок, парных сравнений или анализа иерархий при выборе конкретного логистического оператора.

Список использованной литературы:

[1] Р.Б. Чейз, Н.Дж. Эквילайни, Р.Ф. Якобс. Производственный и операционный менеджмент / учебное пособие. - 11 - е изд. - М.: Изд. Дом “Вильямс”, 2013. - 704 с.

[2] А.М. Афонин, В.Е. Афолина, А.М. Петрова, Ю.Н. Царегородцев. Транспортная логистика: организация перевозки грузов / учебник. - 1 - е изд. - М.: ФОРУМ: ИНФРА - М, 2014. - 368 с.

[3] Logist.ru [Электронный ресурс]: информационная база. URL: <http://www.logist.ru>

[4] Киреева Н.С. Логистика – новый уровень менеджмента. Обзор, резюме и обобщение методов управления: Монография. – М.: Издательство «Спутник+», 2016. – 141 с.

[5] Supply chain [Электронный ресурс]: информационная база. URL: <http://www.supplychains.ru>

© В.В. Заруйкин, 2017

М.С. Зинченко

Магистрант кафедры ИПФМ

С.А. Заббарова

Магистрант кафедры ИПФМ

Е.Ю.Гирфанова

К.п.н., доцент кафедры ИПФМ

Казанский национальный исследовательский технологический университет

Г.Казань, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ

В недавнем прошлом Западные страны ввели санкции против нашей страны, вопреки международным договоренностям. Проблемный во все времена для России вопрос импортозамещения стал, в связи с санкциями, особенно актуальным.

Первая Мировая Война и последующая Гражданская война показали, что российская экономика не способна ничего производить эффективно, кроме зерна. А затем приход к власти большевиков повлек за собой изоляцию от стран - импортеров и перед ними вопрос создания отечественной промышленности с целью обеспечения внутреннего потребления встал также остро, как и перед современной Россией.

Основные слабые места в решении вопроса импортозамещения[1,с.14]:

1. Промышленная база внутри страны слабая. Для производства, ориентированного на внутренний рынок, необходимо, чтобы производимый товар являлся конкурентоспособным в сравнении с западными аналогами

2. Узкая направленность внешней торговли. Россия является импортером высокотехнологичной продукции, но экспортирует низкотехнологическую продукцию и сырье. Большую долю экспорта составляют энергоносители.

3. Острая нехватка квалифицированных кадров. Глядя на преобразования в системе образования, которые были сделаны в последние годы, на следующее поколение рассчитывать не приходится. Современная система образования все больше становится коммерческой и направлена на подготовку управленцев. Статус рабочих профессий как никогда снижен.

4. Низкий уровень развития инфраструктуры. Россия – огромная по площади страна. Потому инфраструктура является важной составляющей в функционировании всех ее «органов».

5. Изношенность промышленного оборудования. Большинство из ныне функционирующих предприятий было создано в советское время и находятся в критическом состоянии

В нашем понимании термин «импортозамещение» должен означать такое состояние отечественной экономики, при которой страна способна обеспечивать себя всем необходимым даже в условиях серьезной изоляции от остальных стран.

Первое, чем озадачилась Российская власть – это недопущение снижения потребления среди населения, что и понятно: дефицит провоцирует социальную напряженность.

Поэтому были предприняты экстренные усилия по наполнению прилавков, которые в какой - то момент стали слегка пустеть.

Данная мера позволила думать о том, что Россия справляется с проблемой обеспечения российских граждан продуктами. Однако, импортозамещение, здесь не при чем. Произошла подмена понятий. Это не импортозамещение, а импортозамена – замена одного поставщика на другого. Полноценного импортозамещения в области продукции сельскохозяйственной, а значит и пищевой – нет, по крайней мере, по итогам прошлого года.

В настоящее время действует чрезвычайно большое количество стратегий, концепций, постановлений, распоряжений и государственных программ, которые так или иначе используют термин «импортозамещение», что затрудняет формулирование целей, задач и предполагаемых результатов этого направления экономической деятельности в стране, приводит к распылению и неэффективному расходованию бюджетных средств, выделяемых на различные меры поддержки отечественных производителей. В результате, эффективность исполнения принятых решений оставляет желать лучшего[2,с.165]:

Также представляется важным провести «инвентаризацию» всех руководящих документов, затрагивающих вопросы импортозамещения и в рамках процедуры, определенной Федеральным законом «О стратегическом планировании в Российской Федерации» произвести их корректировку, привести в соответствие в текущими реалиями внутренней и внешней экономической ситуации и прогнозами ее развития, перераспределить финансовое обеспечение существующих программ, сосредоточив их на реализации задач первостепенной важности на основе наиболее эффективных решений.

Вышеприведенное позволяет утверждать, что ситуация в сфере импортозамещения требует более глубокого анализа текущего состояния дел и установления соответствия декларируемых и действительных результатов импортозамещения для достижения желаемых результатов.

Список использованной литературы:

1. Демченко С.Г., Морозова И.Г., Тертышный Г.В. Импортозамещение в контексте структуры валового внутреннего продукта // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2016. №7. - С. 12 - 27.
2. Морозова И.Г. Проблемы инновационного развития отраслей народного хозяйства РФ В сборнике: Новые задачи экономики и пути их решения Сборник статей Международной научно - практической конференции. - 2014. - С. 164 - 166

© М.С. Зинченко , 2017

© С.А. Заббарова, 2017

© Е.Ю.Гирфанова, 2017

УДК 338.124.4

Золотова В.А.

Ст. преподаватель каф. 501, ИНЖЭКИН МАИ г. Москва

ГЕНЕЗИС КОНЦЕПЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В АСПЕКТЕ ИННОВИРОВАНИЯ

Аксиоматика теории управления предполагает необходимость позитивного влияния на состояние объекта управления. В зависимости от выбранной концептуальной схемы

управления определяются наиболее важные элементы реализации системы управления, что подчеркивает значимость обоснованности выбора концептуальной схемы управления. В указанной предметной области целесообразно рассмотреть опыт исследователей для выявления множества концептуальных схем управления, которые были предложены ими ранее. Такой подход позволит оценить возможность последующего использования известных прототипов, их заимствования полностью или частично. Рассматривать опыт предшествующих разработок целесообразно не только в области теоретических работ, но и практического их применения ввиду существования большого числа разработок концептуальных схем управления применительно к разным объектам управления или к аспектам объекта управления.

Сущность концептуальной схемы управления целесообразно рассмотреть с точки зрения автора источника [1], согласно которому концептуальная схема управления – это принципиальный вид процессора обратной связи. В основе системы выработки управленческих решений заложена управленческая информационная технология, которая в совокупности с софтверным обеспечением и административно - управленческим персоналом составляют компоненты системы внутрифирменного управления объектом (в том числе предприятием промышленности России). Осуществление управления предусматривает реализацию трех фаз: обоснование, принятие и реализацию управленческих решений. В зависимости от выбора концептуальной схемы управления, определяется принципиальное исполнение управляющей системы, причем существенным при рассмотрении концептуальных схем является система выработки управленческих решений. Опираясь на работы [1, 2], необходимо указать, что формирование информационно - управленческой технологии основывается на трехэтапной процедуре: содержательной постановке управленческой задачи, формализации и решении управленческой задачи.

Для определения круга исследователей, которые задавались вопросом идентификации концептуальных схем, целесообразно рассмотреть работы классиков. Некоторой смысловой аналогией технико - экономического обоснования управленческих решений может выступить кибернетическое управление, впервые предложенное группой исследователей, в числе которых был Н. Винер. Основные построения Н. Винера ориентированы на схему кибернетического управления, что подразумевает реализацию концептуальной схемы технико - экономического обоснования управленческих решений, но со значительными отголосками механизации, с доминированием технической составляющей, например в нейрофизиологии или статистической механике как отмечено в работе [4]. Значимые результаты были получены такими исследователями как Н. Винер, Дж. Бигелоу, К. Максвелл, А. Розенблют, и другие в рамках развития кибернетики. Концептуальная схема управления в работе [5] основывается на понятии отрицательной энтропии. В источнике [4] отмечается, что теория управления гораздо шире фундаментальной теории информации и очерчена Н. Винером весьма бегло. Основа концептуальной схемы управления заложена в качестве универсального представления устройства, которое бы выполняло заданное движение, где разница между заданным и фактическим движением используется как новый входной сигнал, заставляющий регулируемую часть устройства двигаться так, чтобы фактическое движение устройства все более приближалось к заданному. Можно сказать, что вводится понятие процессора обратной связи объекта управления. Как отмечено в источнике [5], хотя Н. Винер и

располагал определенными результатами и методами, включая элементы заложенной им и К.Э. Шенноном теории информации, до подробного, систематического построения новой науки было еще далеко. Основным достижением было очерчивание возможностей применения междисциплинарных знаний в новой области - кибернетике. В целом, можно утверждать, что кибернетическая схема управления подразумевает по смыслу технико - экономическое обоснование управленческих решений.

Разработки были продолжены исследователями в области технической кибернетики: В.А. Богомоловым, В.Л. Бениным, Г. Штейном, А.Г. Ивахненко, В.В. Казакевичем и другими. При проведении исследований в этой области наибольшее внимание было уделено развитию математического метода, в которых выделились два направления. В одном направлении работы по исследованию структур статистически - вероятностных систем кибернетики. Другим направлением развития кибернетических систем являются упорядоченные, например системы, направленные на отыскание максимума какого - либо показателя качества. Согласно источнику [6], задачи поиска оптимальности управленческих решений были значительно разработаны и известны широкому кругу исследователей в моделях:

- модели, связанные с уравнениями Л. Эйлера и Ж. Л. Лагранжа второго рода;
- модели расширенного вариационного исчисления;
- модели математического программирования;
- модели статистических решений;
- модели оптимизации и дискретной математики;
- модели искусственного интеллекта.

Развитой математический аппарат моделирования позволил получить и исследовать модельную интерпретацию объекта на основе кибернетических принципов управления. Кроме того, можно указать на развитие универсальных математических основ для возникновения информационной управленческой технологии, позволяющей на перспективу определять ожидаемые результаты воздействия альтернативных управленческих воздействий. Таким образом появилась возможность идентификации закономерностей познания объекта управления.

Часть функциональных блоков управляющей системы претерпела существенные изменения с бурным развитием вычислительной техники. Софтверное и системное программное обеспечение, которые входят как компоненты в структуру принятия управленческих решений, изменились в результате работ таких исследователей как: В.М. Глушков, А.П. Ершов, А.И. Китов, В.А. Ковалевский, А.И. Кухтенко, С.С. Лавров, В.К. Левин, А.А. Ляпунов, В.И. Рыбак, П.Л. Чебышев. Основной идеей выступило внедрение электронных вычислительных машин для автоматического управления производственными процессами и широкая автоматизация умственного труда. Взгляды на автоматизацию организационного управления В.М. Глушковым были сформулированы в виде организационных, технологических и технических принципов [3]:

- автоматизация документооборота;
- интегральная информационная база;
- динамическая целостность;
- одноразовый ввод данных;

- системное единство;
- типовость (универсальность и унификация);
- модульность.

Согласно источнику [7] под руководством А.И. Китова разработан проект, основанный на использовании вычислительных машин непрерывного действия, механических интегрирующих машин, цифровых вычислительных машин. Разработанная группой специалистов концептуальная модель реализовалась в проект общегосударственной межведомственной системы автоматического управления. Данная концепция предполагала наличие централизованного (межведомственного) звена, выполняющего функции диспетчеризации и коммуникации сообщений. Задача создания общегосударственной автоматизированной системы сбора и обработки экономической информации для нужд учета, планирования и управления. Принципами согласно источнику [7], заложенными в основу концепции построения системы электронного документооборота на основе промышленных решений, предопределено использование разработчиком ограниченного набора функциональных возможностей.

Развитие вычислительных машин привело к созданию организационно - технических систем или автоматизированных систем управления, что привело к созданию и введению в действие системы государственных стандартов на автоматизированные системы управления [9]. Кроме того, это привело к возможности исключения административно - управленческого персонала из системы выработки, принятия или реализации управленческих решений в некоторых процессорах системы управления. В системе стандартизации были закреплены положения об основных требованиях, предъявляемых при проектировании автоматизированных систем управления согласно [9]. Согласно [9] обеспечению автоматизированной системы управления уделялось значительное внимание. Выделялись следующие виды обеспечения: общесистемное, техническое, информационное, программное, организационное. Другая часть стандартов регламентировала создание системы автоматизированного управления [9]. Некоторая часть стандартов задавала требования к техническим документам при создании автоматизированной системы управления согласно источникам [9]. Основная идея формирования автоматизированных систем управления заключается в создании на базе локально - вычислительных сетей комплекса средств автоматизации, организационно - методических и технических документов и специалистов, использующих их в процессе своей профессиональной деятельности [9].

Значимость результатов определяется появлением идеи всеобъемлющего управления с использованием вычислительной техники. Причем, следует отметить невозможность применения прикладных аспектов разработанных систем на основе концептуальных схем управления, предложенных всеми авторами до широкого развития вычислительной техники. В качестве наиболее важного вывода впервые декларирована первостепенная необходимость высочайшей квалификации лиц, принимающих управленческие решения.

Из совокупности концептуальных схем управления, рассмотренных выше, выделяется концепция использования «сервомеханической нити» в теории управления социальными и экономическими объектами, предложенная Дж. Форрестером. Данная концепция, описанная в работе [8**Ошибка! Источник ссылки не найден.**], основывается на перенесенном понятии сервомеханизма («сервомеханической нити») как прообраза информационной системы с обратной связью. В данной концепции большее влияние имеет запаздывание во времени, усиление и структура, чем сами компоненты механизма. Концептуальная модель, представленная для производственно - сбытовой системы этим автором, рассчитана на имитационное моделирование с использованием уровней, характеризующих накопления, возникающие в системе, как результат разности между входящими и исходящими потоками. Уровни отражают состояние объекта, а темпы измеряют активность, под действием которой изменяется состояние объекта. Функции решений или уравнения темпов отражают формулировку линии поведения. Причем функции решений могут быть очерчены как в самом общем виде, так и представлены точными функциональными зависимостями. Данная концепция предполагает первое оформленное представление о системе управления, в которой на основе применения модели объекта управления, как и в схеме технико - экономического обоснования управленческих решений, используется моделирование для определения возможности влияния на выходные параметры объекта управления.

Установление последовательности развития концептуальных схем управления предприятиями промышленности России позволил сформировать на основе теоретического и практического опыта спектр доступных для выбора концептуальных схем антикризисного управления в инновационном аспекте. Необходимо отметить, что как самостоятельные направления, данные схемы в настоящее время не применяются, но легли в основу формирования многих смешанных концептуальных схем управления.

Список использованной литературы:

1. Дмитриев О.Н., Екшембиев С.Х., Канащенков А.И., Минаев Э.С. Организация самоуправления финансово - экономическим потенциалом корпоративной структуры. М.: Доброе слово, 2004;
2. Бодрунов С. Д., Дмитриев О. Н., Ершевич П. В., Ковальков Ю. А., Хомяков Д. И. Исследование операций поставки. М.: Изд - во «Аэрокосмическое оборудование», 2004г;
3. Глушков В.М. Основы безбумажной информатики - М.: Наука. Главная редакция физико - математической литературы, 1982;
4. Винер Н. Я - математик. М.: Наука. 1964;
5. Винер Н. Управление и связь в животном и машине / Пер. с англ. И.В. Соловьева и Г.Н. Поварова; Под ред. Г.Н. Поварова. – 2 - е издание. – М.: Наука; Главная редакция изданий для зарубежных стран, 1983;
6. Ивахненко А.Г. Техническая кибернетика. Киев: Государственное издательство технической литературы УССР, 1962. Изд. 2 - е.;
7. Китов А.И. Электронные цифровые машины. М: Советское радио, 1956;

8. Форрестер Дж. Основы кибернетики. Перевод: Балыков Л. А., Балясный Л. Е. и другие. М: Изд. «Прогресс», 1971;

9. ГОСТ 24.202 - 80 - ГОСТ 34.603 - 92 Система технической документации на АСУ. Комплекс стандартов на автоматизированные системы.

© Золотова В.А.

УДК 659

С.В. Зубкова

студент гр. СЕРВ - Эб21 факультета
«Экономика, сервис и предпринимательство»

К.В. Григорчук

студент гр. СЕРВ - Эб21 факультета
«Экономика, сервис и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и
предпринимательства (филиал)

Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Донской государственный технический университет»
в г. Шахты Ростовской области
(ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты)

СУЩНОСТЬ И СТАНОВЛЕНИЕ СЕРВИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Эффективная система управления людьми становится одной из важнейших функций любого предприятия сервиса. Из этого следует, что предприятия сервиса должно разрабатывать и поддерживать в рабочем состоянии процедуры определения потребностей и проведения обучения всех менеджеров, которые ответственны за работу и влияют на качественное предоставление услуги [1, с. 807].

Понятие «сервисный менеджмент» вошло в практический и научный оборот в начале 80 - х годов в Великобритании и Швеции. С тех пор это понятие постепенно стало общепринятым. Оно обозначает принципиальное направление управленческой деятельности. Такая направленность, однако, начала проявляться значительно раньше введения соответствующего термина в таких дисциплинах, как управление человеческими ресурсами и управления операциями, маркетинг.

На развитие новой парадигмы главное влияние оказали пять предметных областей: управление качеством, управление человеческими ресурсами, маркетинг, организационная теория и операционный менеджмент. Её шестой составляющей можно считать практику консультантов и карьерных менеджеров, на приёмы и методы действий которых оказал значительное влияние опыт менеджмента таких известных сервисных фирм как Wal - Mart (розничная торговля), Federal Express (логистика), Arthur Andersen Consulting (аудиторские и консультационные услуги), Club Med (гостинично - туристский бизнес), SAS (авиаперевозки) [2, с. 39].

Необходимо также отметить, что исследователи, которые занимались изучением сферы услуг, не пытались до определённого времени заменить традиционные концепции и модели менеджмента на новые, которые приспособлены для данной сферы. Это в особенности относится к нордической школе услуг, рассматривавшей маркетинг как область, неотделимую от менеджмента. И только лишь в 80 - х гг. к вопросу управления различными аспектами деятельности организаций сервиса стал применяться абсолютно новый подход, заложивший основы того, что впоследствии Р. Норманн назвал сервисным менеджментом.

Сервисный менеджмент является философией управления, в соответствии с которой управление должно быть принципиально нацелено, во - первых, на предельно возможное удовлетворение потребностей конкретного клиента посредством предоставления ему сервисного продукта, который обладает определённой полезностью, т.е. качеством, которое оценивает потребитель; во - вторых, на формирование в организации условий для производства такого продукта (обеспечение технологией, материальными ресурсами, персоналом); в - третьих, на уязывание интересов и целей всех сторон, вовлеченных в процесс создания услуги [3, с. 70].

Содержание сервисного менеджмента как организационной функции заключается в принятии и выработке решений в соответствии с указанной установкой; управлении качеством как системным фактором; обеспечении внутриорганизационной координации действий; управлении факторами влияния на рынок и поведением клиента; развитии персонала, который является ключевой предпосылкой успеха.

Выделяют восемь главных элементов, которыми должен оперировать сервисный менеджмент:

- сервисный продукт;
- место, время и киберпространство;
- процесс;
- производительность и качество;
- люди;
- продвижение и обучение;
- материальные признаки качества;
- цена покупки и другие затраты потребителя.

Итак, на сегодняшний день условием преуспевания предприятий становятся преодоление их руководителями, менеджерами и персоналом сформировавшихся стереотипов мышления, переход от индустриальной парадигмы ведения бизнеса к сервисной, которая обеспечивает реальные преимущества в борьбе за потребителя.

Список использованной литературы:

1. Иванова, Е.В. Подготовка и повышение квалификации менеджеров турагенств в предоставлении сервисных услуг / Е.В. Иванова // Теория и практика современной науки. – 2016. – №3 (9) март. – С. 806 - 812. URL: [http: // www.modern - j.ru](http://www.modern-j.ru) (дата обращения: 15.03.2017).
2. Экономика и менеджмент: современные подходы и конвергенция знаний / Е.С. Алёхина, С.В. Аливанова, В.В. Баклакова, С.А. Буряков, Г.В. Воронцова, Ж.В. Горностаева, и др. коллективная монография / Москва, 2016. – С. 37 - 50.

3. Алёхина, Е.С. Особенности культуры обслуживания потребителя на предприятии сервиса / Е.С. Алёхина, С.А. Мамеева // Электронный научно - практический журнал. Культура и образование. – 2014. – № 6. – С. 70 - 75.

© С.В. Зубкова, К.В. Григорчук, 2017

УДК 338.49

А.М. Иванова

студентка 2 курса ФКЭП

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Г. Новосибирск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА СРЕДНЕГОДОВОЙ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

В теории и практике управления предприятием расчёты среднегодовой стоимости основных фондов используются как для оценки эффективности вложений в капитальные активы, так и для определения налогооблагаемой базы. В литературе [1,2] известно несколько способов расчёта среднегодовой стоимости основных фондов (далее ОФ). Наиболее широко используемыми являются: метод расчета среднегодовой стоимости ОФ в целях налогообложения, расчет среднегодовой стоимости ОФ по балансу, базовая формула расчёта стоимости ОФ.

Для осуществления расчета при исчислении налога на имущество компании применяется следующая формула:

Средняя ст - сть= (Ст - сть(н1) + ... + Ст - сть(пн) + Ст - сть(к)) / 13, где (1)

ст - сть(н1), ... Ст - сть(пн) – остаточная цена ОС на первое число 1 - ого, n - ого... месяца действия налогового периода; ст - сть(к) – остаточная цена ОС на последнее число действия налогового периода; 13 - это число, полученное путем прибавления к 12 месяцам налогового периода единицы.

Следующая формула предназначена для расчета среднегодовой стоимости основных средств по балансу. Она имеет вид:

Фо=Фп(балансовая)+ (Фвв*КР) / 12 – (Фл*(12 — Р)) / 12, где (2)

Фп (балансовая) - балансовая ст - сть ОФ; Фвв - введенные ОФ; КР - общее количество месяцев с момента ввода ОФ до конца года; Фл – остаточная стоимость выведенных из эксплуатации ОФ; Р - общее количество месяцев, с момента вывода ОФ из эксплуатации до конца года.

Расчет показателя среднегодовой стоимости ОФ на основе базовой формулы можно таким образом:

Средняя цена = (Цена (н.г.) + Цена (к.г.)) / 2, где (3)

Цена (н.г.) и Цена (к.г.) – цена основных средств, по состоянию на 1 января и 31 декабря того года, за который осуществляется расчет.

Очевидно, что применение разных методов будет приводить к разным конечным результатам, в связи с чем возникает вопрос о степени достоверности каждого из них. Кроме того, очевидно, что указанные методы будут давать разные результаты в условиях неизменности состава и структуры, и в случае, когда состав и структура ОФ меняются. Например, когда в течение финансового года один объект выводится из эксплуатации и по

нему прекращается начисление амортизации, а другой объект принимается на бухгалтерский учёт и его стоимость включается в базу для расчета начисления амортизации и остаточной стоимости. Это, в свою очередь, будет приводить к изменению средней величины остаточной стоимости по всему комплексу объектов основных фондов, что оказывает непосредственное влияние налогообложение организации. Таким образом, тот или иной способ расчета в определенной степени носит функцию регулятора, в том числе и социально - ориентированной направленности [3,4], поскольку оказывает влияние на объемы чистого экономического результата, остающегося в распоряжении организации.

Для сравнительного рассмотрения указанных методов расчёта введём численные данные: предприятие имеет на учёте на начало года два объекта ОФ – здание с первоначальной стоимостью 10 млн.руб. и станок 1 с первоначальной стоимостью 1,5 млн.руб. Срок службы соответственно каждого из них составляет 20 и 8 лет. Метод начисления амортизации – линейный. Тогда годовые нормы амортизации для этих объектов составят 5 % и 12,5 % - соответственно. В марте станок 1 выводится из эксплуатации, взамен принимается на учет и вводится в эксплуатацию станок 2 со сроком службы 10 лет, и годовой нормой амортизации 10 % . Определим среднегодовую стоимость ОФ исходя из указанных условий перечисленными способами.

Рассчитаем ежемесячные амортизационные отчисления по каждой единице ОФ. Согласно п.21 и п.23 ПБУ 6/01, при введении нового объекта ОФ амортизация начисляется с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта на учёт, начисление амортизации по выведенным объектам – прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем снятия объекта с бухгалтерского учёта. Расчеты сведем в таблицу 1.

Таблица 1 – Расчет годовых и ежемесячных амортизационных отчислений

Объект ОФ	Годовая норма амортизации	Амортизация в год, руб.	Амортизация в месяц, руб.
Здание	0,05	500000	41667
Станок 1	0,125	187500	15625
Станок 2	0,1	200000	16667

Результаты, полученные в таблице 1, используем для расчета среднегодовой стоимости ОФ с помощью метода расчета в целях налогообложения. Следует заметить, что с учетом вывода станка 1 в марте, по нему начисление амортизации прекращается с апреля, когда в расчетах участвует только величина ежемесячных амортизационных отчислений по зданию и станку 2.

Таблица 2 – Расчет ежемесячной остаточной стоимости по объектам ОФ

Объект ОФ	01.январь	01.февр.	01.мар.	01.апр.	01.май	01.июн.	01.июл.
Здание	10 000 000	9 958 333	9 916 667	9 875 000	9 833 333	9 791 667	9 750 000
Станок 1	1 500 000	1 484 375	1 468 750				
Станок 2				2 000 000	1 983 333	1 966 667	1 950 000
Общая	11 500 000	11 442 708	11 385 417	11 875 000	11 816 667	11 758 333	11 700 000

Объект ОФ	01.авг	01.сен	01.окт	01.ноя	01.дек	31.дек
Здание	9 708 333	9 666 667	9 625 000	9 583 333	9 541 667	9 500 000
Станок 1						
Станок 2	1 933 333	1 916 667	1 900 000	1 883 333	1 866 667	1 850 000
Общая	11 641 667	11 583 333	11 525 000	11 466 667	11 408 333	11 350 000

Тогда величина среднегодовой стоимости ОФ в нашем случае составит:

$$\frac{150453125}{13} = 11573317,3 \text{ руб.}$$

Проведем расчёт среднегодовой стоимости ОФ вторым методом:

$$\text{ОФ ср.год} = 11500000 + (2000000 * 9 / 12) - (1453125 * (12 - 9) / 12) = 11500000 + 1500000 - 363281 = 12636719 \text{ руб.}$$

Третий метод даст нам следующий результат:

$$\text{ОФ ср.год} = 11500000 + 9500000 + 1850000 / 2 = 11425000 \text{ руб.}$$

Таким образом, результаты нашего примера показывают, что применение разных методов расчета среднегодовой стоимости ОФ дают разные результаты. Это, соответственно, будет оказывать влияние на итоги определения обобщающих показателей эффективности использования ОФ, таких как фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность труда и т.д. Следует отметить, что в условиях, когда состав и структура объектов ОФ меняются в течение года, наиболее точные оценки среднегодовой стоимости ОФ могут быть получены с помощью первого метода.

Список использованной литературы:

1. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2007. 670с.
2. Кондратьева М.Н. Экономика предприятия. Ульяновск: УлГТУ, 2008. 241с.
3. Якутин Е.М., Золотаренко С.Г., Шеметов П.В. Взаимосвязь рыночных и нерыночных регуляторов социально ориентированных систем // Вестник НГУЭУ. 2012. № 2. С. 56 - 60.
4. Якутин Е.М. Проблемы функционирования социально - ориентированного сектора экономики России // Сибирская финансовая школа. 2011. № 4. С. 15 - 18.

© А.М. Иванова, 2017

УДК 2964

Исмаилов М. М.

Несмачная Е. В.

Студенты гр. ЭК - 523, 2 курс, ФЭиФ.

РГЭУ «РИНХ»

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В последнее время конкурентоспособность рассматривается в качестве одного из основополагающих аспектов в научной экономической литературе. В условиях обсуждения

интеграционных процессов мирового хозяйства конкурентоспособности предприятий, уделяется масса внимания специалистов. В условиях рынка только наличие конкурентоспособности компаний и национальных экономик гарантирует успешное функционирование в условиях глобализации.

Под конкурентоспособностью понимается способность удовлетворять определенным требованиям на фоне аналогичных субъектов или объектов, представленных в этом же сегменте рынка [1, с 37]. Если речь заходит о предприятиях, то под данным понятием понимается его способность соответствовать или превосходить других участников мировых хозяйственных отношений по основным производственным показателям и степени удовлетворенности клиентов.

Сегодня улучшение показателей конкурентоспособности становится для предприятий одним из главенствующих факторов успеха в условиях рынка. Все больше внимания уделяется вопросам оценки собственного потенциала, выявления преимуществ и недостатков компании, а также разработке мер, способных повысить степень конкурентоспособности бизнеса в текущих условиях.

Проводимые маркетинговые исследования предполагают оценку численных показателей, характеризующих текущее положение компании, производственные возможности, спрос на продукцию и другие основополагающие показатели. Предприятия, обладающие минимальными издержками способны получать большую прибыль, расширять производство, совершенствовать технологии, повышать качественные характеристики производимой продукции и общую эффективность хозяйственной деятельности. Как результат, более конкурентоспособное предприятие обладает возможностями для расширения собственной доли на рынке.

Существенное влияние в процессе оценки оказывает определение издержек обращения, выраженных в отношении между сбытовыми расходами и полученной прибылью за отчетный период. В большинстве случаев сравнение проводится, как в целом по предприятию, так как отдельно по основным направлениям хозяйственной деятельности.

На основе подобного анализа появляется возможность выявить все расходы непроизводственного характера, возникающие на пути следования продукции от ее производителя до потребителя.

Конкурентоспособность любого предприятия находится в зависимости от целого спектра факторов:

- Динамика долгосрочного спроса. Изменение данного показателя выступает в качестве одного из основных критериев при формировании решений на обоснованность расширения производства. При подъеме спроса происходит расширение количества участников рынка, а при сокращении наблюдается обратная тенденция. В качестве основных средств воздействия выступает создание новых каналов сбыта, обновление товара, рост ассортимента и так далее.

- Технологические инновации. Появление новых технологий оказывает воздействие не только на эффективность производственного процесса, но и жизненный цикл каждого конкретного товара. Все это оказывает воздействие на количественно - качественные показатели любого предприятия.

- Маркетинговые инновации. Реализация новых идей и технологий в сфере маркетинга обеспечивает изменение потребительского спроса, что в свою очередь

сказывается на величине затрат относительно единицы выпускаемой продукции. На основе изменения данных параметров изменяется и уровень конкурентоспособности участников рынка.

- Динамика лидерства. Данный фактор предусматривает наличие постоянных рыночных изменений, когда на основе выхода на новый уровень конкурентной борьбы осуществляется изменение ролей основных участников, меняется структура рынка, значение ее отдельных участников.

- Диффузия достижений. В случае, если новые технологии становятся достижением общества, доступ к ним получают конкуренты и другие заинтересованные стороны, количество барьеров на пути выхода на рынок стремительно сокращается.

- Динамика эффективности. За счет появления возможностей снижения производственных издержек за счет масштабирования производства, крупнейшие игроки рынка получают возможности принуждения других участников к применению стратегий «фиксированного роста».

- Покупательские предпочтения. Выбор большей части потребителей в пользу той или иной ценовой категории или проявление иных предпочтений позволяет существенно изменить уровень конкурентоспособности отдельных участников рыночных отношений.

- Государственное регулирование. Государство посредством собственных институтов способно оказывать эффективное воздействие на рынок, способное изменить текущий уровень конкурентоспособности, как целых отраслей, так и отдельных предприятий.

- Рост детерминации. Данный показатель характеризуется неопределенностью рынка, и в большей степени характерен для молодых рынков, где еще нет сформировавшейся структуры определения потенциала [2, с 12].

Каждый из многочисленных элементов конкурентоспособности достоин самостоятельного рассмотрения. Добиться повышения показателей конкурентоспособности позволяет использование стратегического планирования, при этом существует несколько основных разновидностей стратегий:

- Виолентная, основанная на силовых методах;
- Патентная, действующая в нишевом сегменте;
- Коммутантная, предусматривающая соединение элементов;
- Эксплерентная, основанная на пионерских решениях [3, с 23 - 24].

Повышение уровня конкурентоспособности любого предприятия может быть достигнуто разнообразными способами. Наиболее распространенными среди них выступают:

- Регулярное внедрение инноваций;
- Совершенствование уровня подготовки персонала;
- Формирование эффективных средств мотивации сотрудников;
- Реализация маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребительского спроса;
- Оценка основных конкурентов с выявлением их достоинств и слабых мест;
- Активное участие в НИОКР, контакты с научным сообществом;
- Активное использование рекламных продуктов, обладающих высокой эффективностью при продвижении товаров;

- Переход на фирменные товарные знаки и их регистрация;
- Расширение информационных возможностей знакомства потребителей с товаром;

За счет использования отдельных или всех указанных выше направлений деятельности появляется возможность существенно улучшить показатели конкурентоспособности предприятий.

На сегодня для отечественных производителей проблема увеличения показателей конкурентоспособности продукции выступает в качестве приоритетной. При этом решения должны находиться на внутреннем региональном уровне, так как реализация проектов осуществляется именно здесь.

В кратчайшие сроки перед бизнесом и государством стоит задача формирования условий, при которых сельхозпроизводители получают возможность эффективного обновления парка машин и оборудования, привлечения современных технологий производства. Вместе с поддержкой самих производителей требуется проведение работы по совершенствованию самих рынков, и используемых ими механизмов, минимизировать негативное воздействие со стороны монополистов, бороться с засильем посреднических структур.

Важное значение занимают вопросы доступа основных производителей на потребительский рынок. Количество барьеров при этом должны быть минимальным, в рамках поддержания и контроля качества. Только при комплексном развитии всех основных показателей имеется возможность достичь поставленных показателей.

Список использованной литературы:

1. Захаров А. Н., Зокин А. А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. — 2013. — № 1–2.
2. Криворотов В. В. Механизм повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. — Екатеринбург: УГТУ - УПИ, 2013.
3. Мазилкина Е.И., Паичкина Г.Г. Основы управления конкурентоспособностью. Саратов, 2005 - 328 с.

© Исмаилов М. М., Несмачная Е. В., 2017

УДК 2964

Исмаилов М. М.

Несмачная Е. В.

Студенты гр. ЭК - 523, 2 курс, ФЭиФ.

РГЭУ «РИНХ»

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация.

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Предпринимательство – специфическая разновидность деятельности, которая связана с возникающими опасностями в сфере финансов, нехваткой ресурсов, конкуренцией. Она

направлена на формирование материальных благ и услуг, предназначенных для получения чистого дохода. Термины «предпринимательство» и «бизнес» во многих случаях считаются синонимами.

Экономика каждой страны развивается на базе небольших фирм, больших компаний и средних организаций. Изучим детальней суть малого бизнеса, его важность, плюсы и минусы.

Малый бизнес – коммерческая деятельность рыночных субъектов на базе конкретных требований, сформированных в законодательных положениях. Сейчас постоянно возникают небольшие организации, поскольку для их открытия не надо большого капитала, много оборудования и специалистов. Малые и средние организации пользуются максимальным спросом в сферах, взаимосвязанных с изготовлением продуктов для конечных покупателей, предоставлением услуг.

Удельный вес ВВП, полученного от малого бизнеса, используется в качестве показателя оценки роли небольших фирм в экономике. Степень развития малых предприятий помогает проанализировать возможности страны измениться с учетом динамичной экономической обстановки, оценить занятость населения, темпы роста экономики.

Благодаря государственному постановлению «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который был подписан 24 июля 2007 года №209 - ФЗ [1], дополнений к законодательному акту субъектами малого бизнеса были признаны коммерческие компании, кооперативы, физические лица, добавленные в единый список индивидуальных предпринимателей, которые без юридического образования занимаются бизнесом. Кроме того, к этому перечню можно добавить фермерские хозяйства, удовлетворяющим следующим условиям:

- для юридических лиц – общий удельный вес участия российской компании в уставном капитале должен быть меньше 25 %, а общая доля участия зарубежных фирм - 49 % ;
- среднее количество сотрудников за прошлый календарный год должно быть меньше, чем 100 человек;
- доход от продажи продукции, работ или услуг без учета НДС должен составлять менее 800 млн. рублей.

Рассмотрим функции малого предпринимательства: выполнение пожеланий жителей страны в товарах и услугах; улучшение качества и культуры сервиса во время удовлетворения потребностей покупателей; перестройка экономической структуры; развитие производства за счет депозитов народа; создание новых вакансий на рынке труда; вовлечение в рабочий процесс социально - нестабильных групп населения; создание стимулов для НТП; помощь крупным компаниям за счет производства и поставки компонентов продукции и оснастки; оказание поддержки государству в ликвидации неприбыльных организаций за счет их покупки и взятия в аренду.

У малого бизнеса есть свои плюсы и минусы. Остановимся сначала на преимуществах:

1. Тесный контакт с клиентом. Небольшие организации почти всегда близки со своими клиентами каждый день. В итоге они могут быстро учесть изменения в покупательском спросе, привлечь конечного покупателя к покупке именно их товара.

2. Возможность регулярно адаптироваться. Организациям малого бизнеса приходится постоянно вести конкурентную борьбу на рынке, постоянно находить разные методы уменьшения затрат.

3. Невысокие расходы в накладных документах. В маленьких фирмах нет бюрократии, что позволяет сохранить их затраты низкими.

4. Использование «малых ниш». Объекты малого предпринимательства в отличие от крупных предприятий не ориентированы на увеличение масштабов своей деятельности. Они ориентированы на нахождение микроних, которые через определенный период времени могут стать крупным источником прибыли.

5. Инновационный потенциал. Постоянная адаптация небольших организаций к динамичной рыночной среде и желаниям покупателей, наличие управленцев, готовых рисковать и быть новаторами, помогают фирмам достигать увеличения прибыли, результативности их работы.

6. Способность координировать усилия. Для борьбы с предприятиями крупного и среднего бизнеса небольшие фирмы объединяются на определенный период времени.

У небольших фирм есть также и минусы. Самыми главными считаются:

1. Регулярный поиск денежных ресурсов, зависимость от больших организаций. Малый бизнес не может развиваться в отраслях, требующих значительных расходов финансов. Предприниматели, которые открывают бизнес, обычно не обладают необходимым капиталом для выплаты кредитов. А банковским организациям не интересно предоставлять кредит малым предприятиям, даже с учетом их государственной поддержки. У небольших фирм низкая возможность накопить финансы, есть сложности с получением дополнительных денежных средств и займов. Небольшие производственные объемы, нехватка ресурсов становятся причинами сложностей в малом бизнесе, лишают его возможности одинаковой конкуренции с большим производством.

2. Работа маленьких фирм подразумевает наличие больших рисков, нестабильного рыночного положения. В период кризиса в экономике небольшие организации часто могут обанкротиться. Это связано с влиянием профессиональности работников, уровнем качества управления организацией. Эти показатели обычно невысокие, поскольку возникают ошибки и отсутствие опыта в управлении серьезными задачами, нехватки компетентных сотрудников.

Изучим более детально, какую роль для экономического развития России играет малое предпринимательство[2]:

1. Малый бизнес – важный экономический сектор. Небольшие организации лучше справляются с преобразованием внешней среды. С началом российского экономического спада в первой половине 90 - х годов только небольшие фирмы смогли помочь государству приспособиться к новой конъюнктуре рынка. Этот факт доказал гибкость и оперативность малого предпринимательства, его существенную поддержку в усилении экономики страны.

2. Малый бизнес - один из главных источников получения налогов. Он является участником образования бюджетов на любых уровнях. Они выполняют отчисления в бюджет, формируемые из чистого дохода разных компаний. Кроме того, у малого предпринимательства серьезный удельный вес в создании вакансий, которые считаются источником прибыли для жителей страны. Небольшие фирмы способствуют получению налогов с простых жителей страны.

Малый бизнес сильно влияет на появление вакансий для граждан государства. Небольшие фирмы увеличивают уровень занятости, сокращают в это время уровень безработицы. В организациях малого предпринимательства в основном трудится маленькое количество людей. Это позволяет сформировать крепкие и дружеские коллективные отношения. В больших компаниях и средних предприятиях такого добиться невозможно. Созданная атмосфера позитивно влияет на мотивацию сотрудников, улучшение показателей результативности работы компании. Важно учесть, что часто малые предприятия предоставляют возможность трудоустроиться социально - нестабильным группам населения (например, молодежи, иммигрантам и т.п.).

Основная беда малого бизнеса сегодня - необходимость регулярно искать инвестиционный капитал для продолжения своего дела. При возникновении данного случая надо описать причины, которые привели к стабильному отсутствию финансовых денежных средств[3].

И хоть малый бизнес и имеет определенные минусы, в основном он способен решить большое количество экономических, научных и общественных проблем, может помочь увеличить темпы роста экономики, является главным помощником государства, которое со своей стороны, стремится помочь малым предприятиям развиваться. Для этого используются разные программы поддержки.

В РФ начало действовать постановление «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» [4]. В нем содержатся положения о развитии малого бизнеса, существующих формах и способах вложения финансов, материального стимулирования государством маленьких фирм.

В рамках программ государства и муниципальных учреждений для поддержки предпринимательства, были разработаны меры, предназначенные для потенциальных методов развития малого бизнеса и используемых уже основных разновидностей малого предпринимательства. Так же сформированы льготы в налоговой сфере, выплаты на каждый день для стабильной деятельности малых предприятий.

Выдача займов и подписание страховых договоров для малых фирм происходит на льготных условиях с возмещением денежных средств для компаний кредитной и страховой сферы. Источником предоставляемого капитала становятся фонды поддержки организаций малого бизнеса. Для предоставления участникам рынка нового оборудования и актуальных технологий, все инфраструктурные объекты государства занимаются разработкой и выполнением специального перечня мероприятий. Также происходит обучение, переподготовка и увеличение уровня компетентности сотрудников, работающих в небольших компаниях.

Я считаю, что малые предприятия – значимые участники развития экономического положения страны. И поэтому именно малый бизнес будет развиваться в любую эпоху, пока жителям планеты нужны новая продукция, услуги, питание и развлечения.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. №209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Малый бизнес: значение для государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kreditbusiness.ru/role.html> Дата обращения (17.03.2017)

3. Проблемы и преимущества малого бизнеса в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kreditbusiness.ru/russianbusiness.html> Дата обращения (19.03.2017)

4. Федеральный закон "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" от 14.06.1995 N 88 - ФЗ (последняя редакция).

© Исмаилов М. М., Несмачная Е. В., 2017

УДК 2964

Исмаилов М. М.

Несмачная Е. В.

Студенты гр. ЭК - 523, 2 курс, ФЭиФ.

РГЭУ «РИНХ»

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПРЕСТУПНЫМ (СКРЫТЫМ) ДОХОДАМ

Преступления в сфере экономики представляют собой значительную угрозу экономической безопасности страны, поскольку они носят скрытый характер и не регистрируются в правоохранительных органах. Ввиду этого государственный финансовый контроль, направленный на противодействие отмыванию преступных доходов, является важной составляющей системы государственного управления.

Сегодня в России весьма актуален вопрос разработки эффективной системы государственного финансового контроля. Это обусловлено дополнительными сложностями в управлении и контроле (носящими федеральный, региональный, и местный характер), с которыми сопряжены рыночная экономика и федеративный тип государственного устройства.

На сегодняшний день перед государственным финансовым контролем поставлены следующие ключевые задачи:

- Выявить фактическое положение дел
- Сравнить окончательный результат с поставленными целями
- Оценить ситуацию и, в случае необходимости, избрать соответствующие меры

В России государственный финансовый контроль регулируется бюджетным законодательством. Борьбе с легализацией доходов, полученных преступным путем, значительно способствует своевременное реагирование государственного контроля, ориентированное на обнаружение осуществляющих эту деятельность центров. Важнейшим инструментом противодействия отмыванию преступных доходов выступает финансовый мониторинг.

Росфинмониторинг является федеральной службой, деятельность которого направлена на выполнение этой задачи. Функции этого органа исполнительной власти включают в себя[1]:

1. Противодействие отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма

2. Определение государственной политики в данной сфере
3. Разработка законодательной базы, регулирующей эту область
4. Координирование аналогичной деятельности иных федеральных органов исполнительной власти, выполнение роли национального центра
5. Оценка угроз национальной безопасности, создаваемых отмыванием преступных доходов, финансированием террористической деятельности и распространением оружия массового поражения

6. Разработка инструментов борьбы с этими угрозами

Управление деятельностью Росфинмониторинга осуществляет Президент РФ.

При выполнении поставленных задач Росфинмониторинг взаимодействует с:

- Другими органами исполнительной власти
- Органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации
- Органами местного самоуправления
- Общественными организациями и объединениями

Росфинмониторинг выполняет свои функции непосредственно либо через собственные территориальные подразделения.

Согласно цифрам, приведенным специалистами FATF (The Financial Action Task Force) и Международного валютного фонда, каждый год в мире легализуется порядка \$1 трлн. Суммы, вывозимые из России, исчисляются миллиардами долларов.

Объем средств, вывозимых из России, значительно превосходит объем получаемых из - за рубежа кредитов и гуманитарной помощи. По этой причине борьба с оборотом преступных доходов, связанным с их легализацией, требует особого внимания. Основным инструментом в этой сфере является закон, вступивший в силу в 2014 г., согласно которому юридические и физические лица, участвующие в капитале иностранных компаний, должны ставить об этом в известность налоговые органы [2]. Для лиц, не предоставивших эту информацию или предоставивших ложные сведения о компаниях, находящихся под их контролем, установлен штраф в размере 100 тыс. руб. Данным законом введены такие понятия, как "контролируемая иностранная компания" (КИК) и "контролирующее лицо". Первое понятие подразумевает любую организацию или структуру, находящуюся под контролем юридических или физических лиц - резидентов Российской Федерации.

Определенные сложности при организации эффективного механизма противодействия отмыванию преступных доходов (ПОД) в пределах одной страны создаются рыночным типом экономической системы. Достижению этой цели способствует сотрудничество разных стран, в рамках которого до всеобщего сведения доводится информация о размещении преступных доходов в банках, их инвестировании или вложении недвижимости, а также о мерах, направленных на борьбу с подобными нарушениями. Ввиду этого Россия является членом ведущих международных организаций, осуществляющих деятельность по борьбе с легализацией доходов и коррупцией. К последним относятся FATF, МА - НИВЭЛ (Комитет экспертов Совета Европы по оценке мер борьбы с отмыванием денег), ЕАГ (Евразийская группа по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма), а также группы GRECO и Эгмонт.

Заметим, что сегодня система государственного контроля в сфере управления финансов нуждается в значительном улучшении, невзирая на меры, которые уже были приняты ранее

в этом направлении. Успешность противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, зависит не только от действий органов власти конкретного государства, но также и от сотрудничества разных стран в таких сферах, как предотвращение появления центров легализации подобных доходов, сближение законодательных норм и скоординированная работа органов власти различных стран, направленная на обнаружение и пресечение данного вида преступной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Функции Росфинмониторинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fedsfm.ru/about> Дата обращения (12.03.2017)
2. Федеральный закон "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)" от 24.11.2014 N 376 - ФЗ (последняя редакция)

© Исмаилов М. М., Несмачная Е. В., 2017

УДК 338.48

Е.Е. Кабанова

Кандидат социологических наук,
старший преподаватель РГСУ
г.Москва, Российская Федерация

Е.А. Ветрова

Кандидат экономических наук,
доцент РГСУ
г.Москва, Российская Федерация

Г.А.Олина

студентка, направление подготовки
«Государственное и муниципальное управление», РГСУ
г.Москва, Российская Федерация

ТУРИСТИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время туризм оказывает колоссальное влияние на рост экономики, в части развития транспорта, торговли, связи, коллективных средств размещения, питания, строительства, услуг туристских компаний и многих других сфер экономической деятельности. В тоже время сферу туризма следует рассматривать не только в экономической плоскости, в частности, как источник налоговых поступлений в бюджет, но и в социальном аспекте, как создание условий для реализации потребностей личности в отдыхе, приобщения к культурно - историческим ценностям, познания истории, религии, традиций [6, с . 3].

Активное развитие туризма на территории Самарской области приходится на конец 19 начало 20 века, тогда начинает усиленно развиваться железнодорожная сеть, водный

транспорт, гостиничная инфраструктура. Самара приобретает вид благоустроенного города, постепенно открываются новые гостиницы или номера для приезжих, их реклама размещается в газетах, журналах, а также на страницах памятных книг Самары разных лет. К 1925 - 1926 году в Самаре уже имелось 11 гостиниц и 12 постоянных дворов, развиты предприятия питания, два театра и 5 музеев, появилось первое экскурсионное бюро. В Советский период развитию туризма придавалось огромное значение, популярными направлениями туристской деятельности в Самарской области являлись: санаторно - курортный и лечебный туризм, самодетельный и речной, а также экскурсионное обслуживание населения [8, с. 75].

На сегодняшний день Самара является девятым по численности населения городом России, численность жителей Самары - 1 170 910 чел., Самарской области - 3 205 858 чел.

Самара является обладателем трех рекордов: в городе находится крупнейшая площадь Европы – площадь имени Куйбышева, самая длинная в России городская набережная, а также самый высокий в Европе железнодорожный вокзал – его высота со шпилем составляет 101 метр [5, с. 11].

Анализ туристического потенциала согласно данным, предоставленным департаментом туризма Самарской области, показал, что из всех видов туризма наиболее востребованными на российском рынке являются пляжный (38 %), культурно - познавательный (20 %), деловой (18 %), спортивный (8 %) и оздоровительный (7 %).

Самарская область имеет большие возможности в развитии туристической сферы, благодаря природно - географическим преимуществам (трансграничное положение региона, наличие минерально - сырьевых ресурсов), уникальным рекреационным ресурсам, на территории проводятся культурные мероприятия, имеющие всероссийский и международный статус. Что предоставляет региону возможность получать награды во многих профессиональных премиях. Лауреатами конкурсов становились фестивали «Классика над Волгой», «Сызранский помидор», «Барабаны мира», «Фестиваль скорости Автограда», проекты национального парка «Самарская Лука», фестиваль электронной музыки и нетривиального спорта «ГЭС ФЭСТ», проект «Volga - quest» («кругосветка» на собачьих упряжках) [9].

На территории Самарской области функционирует более 400 средств размещения, среди которых гостиницы различных категорий, санатории, базы отдыха, детские оздоровительные лагеря. Общий номерной фонд средств размещения Самарской области составляет порядка 14,5 тысяч номеров. Среди гостиничных предприятий есть отели, находящиеся в управлении международных гостиничных сетей и российских операторов. Например, гостиницы «Renaissance SamaraHotel», «Holiday Inn», «Ibis» [4].

Историко - культурные ресурсы представлены 462 мемориальными объектами, в Самаре имеется 30 музеев и несколько сотен памятников природы (580 объектов), истории (3636 объектов) и архитектуры.

Туристической привлекательностью обладают и находящиеся на территории Самарской области рекреационные объекты с уникальным природным и культурно – историческим потенциалом, такие как национальный парк «Самарская Лука» и природный заповедник «Жигулевский государственный природный биосферный заповедник имени И.И. Спрыгина».

Самарская область всегда пыталась по максимуму использовать свой уникальный туристический потенциал, сейчас это стало более возможным благодаря проведению на территории области чемпионата мира по футболу в 2018 году.

Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)» предусматривает создание туристско - рекреационного кластера «Событийная агломерация». Данный кластер будет включать в себя: развитие гостиничной инфраструктуры, стадиона, транспортной системы региона, туристских информационных центров, навигации и реализацию проекта по приведению международного аэропорта «Курумоч» в соответствие с требованиями ФИФА. В рамках реализации целевой программы, бюджетные средства планируется вкладывать в финансирование объектов инженерной инфраструктуры, а средства инвесторов - в финансирование объектов туристско - рекреационного назначения [2].

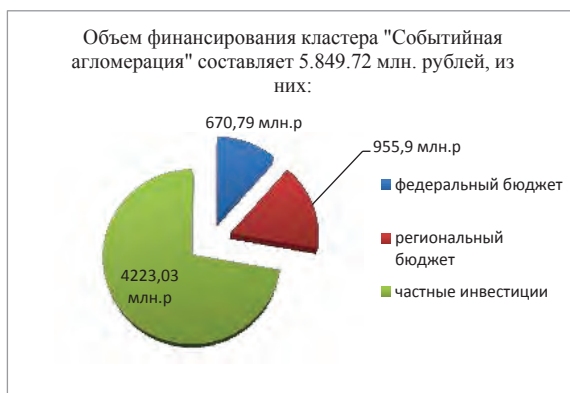


Рис. 1. Объем финансирования кластера «Событийная агломерация»

Большие надежды возлагаются на гостиничный комплекс «Крепость Красный Яр» с историко - географической музейной экспозицией под открытым небом, на 200 мест с рестораном и автостоянкой. Площадка данного инвестиционного проекта будет находиться в непосредственной близости с историческим валом крепости Красный Яр, которая является памятником истории федерального значения. Природные условия района позволяют проводить мероприятия как всероссийского, так и международного масштаба по событийному, пешеходному, водному, велосипедному и конному туризму. Общая стоимость проекта составляет 135 млн. рублей, проект предположительно будет финансироваться из средств стратегического инвестора [10].

Также в сфере туризма планируется реализовать такие проекты как:

1. «Единая туристическая карта городского округа Самара» - финансовое обеспечение которой составит 1млн. 400 тыс. рублей.
2. Оснащение объектов туристского показа городского округа Самара аудиовизуальными средствами сопровождения туристической деятельности (аудио гиды, информационные интерактивные доски и т.д.) – финансовое обеспечение - 5млн. 300 тыс. рублей.
3. проект Туристическая навигация – 7 млн. 200 тыс. рублей.

Вместе с положительными моментами в сфере туристской индустрии имеется ряд проблем, влияющих на развитие туризма в регионе в целом. Для преодоления проблем в сфере туризма необходимо более активное продвижение туристского потенциала Самарской области на мировом и региональных туристских рынках: приведение соотношения цены и качества предоставляемых услуг в соответствии с принятыми мировыми стандартами, увеличение информированности населения о туристском потенциале региона и развитие государственно - частного партнерства в сфере туристской деятельности [3], формирование и развитие местных инициатив, популяризация народных художественных промыслов [7, с. 193].

Высокая деловая активность Самарской области, обновление транспортной, рекреационной и спортивной инфраструктуры, наличие большого количества памятников истории и архитектуры позволит повысить туристскую привлекательность и будет способствовать дальнейшему развитию региона.

Список использованной литературы:

1. Ветрова Е.А., Коновалова Е.Е., Атаманова М.А., Болгова М.А. Риски использования social media в деятельности предприятий индустрии туризма гостеприимства. Ученые записки российского государственного социального университета. 2014. Т. 2. № 4 (127). С. 331 - 337.
2. Федеральная Целевая Программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)».
3. Постановление Правительства Самарской области от 22 апреля 2015 года № 206 об утверждении государственной программы Самарской области «Развитие туристско - рекреационного кластера в Самарской области» на 2015 - 2025 годы.
4. Официальный сайт Правительства Самарской области. [Электронный ресурс]. URL: http://www.samregion.ru/sam_region/card/tourism
5. Васильева М.В. Анализ состояния готовности гостиниц г.о. Самара к приему гостей чемпионата мира по футболу в 2018 году // Материалы Всероссийской научно - практической конференции «Состояние и перспективы развития туризма и сервиса в Приволжском федеральном округе». Самара, 2012. С.10 - 16.
6. Кабанова Е.Е. Управление развитием туристической привлекательности муниципальных образований Российской Федерации: социологический анализ. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Государственный университет управления. Москва, 2016
7. Кабанова Е.Е. Роль местного самоуправления в развитии туристической привлекательности муниципального образования. Материалы Афанасьевских чтений. 2015. Т. 1. № 13. С. 191 - 194.
8. Преображенский П.А. Путеводитель по Самаре на 1925 - 26 г. для приезжающих и экскурсантов, Самара, 1925. - 100 с.
9. Информационный портал ВолгаНьюс.рф. [Электронный ресурс]. URL: <http://volga.news/article/257799.html>
10. Международный инвестиционный портал. [Электронный ресурс]. URL: <http://investment.rusbalkan.com>

© Е.Е. Кабанова, Е.А. Ветрова, Г.А.Олина, 2017

Карнедзян М.В., Панченко К.А.,
студентки 3 курса ф - та Управления
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
г.Краснодар, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ

Политическая ситуация, связанная с санкциями, введенными в отношении России, оказывает влияние на экономику страны. Сложившаяся на сегодня геополитическая обстановка в России требует формирования современных подходов к решению проблем импортозамещения. Такая ситуация имеет как позитивные, так и негативные последствия. С одной стороны, у отечественных производителей появилась возможность проявить себя, а, с другой стороны, такое экономическое обстоятельство ведет к серьёзным неблагоприятным последствиям. Исходя из этого, актуальность проблемы импортозамещения на сегодняшний день высока.

Импортозамещение — это совокупность действий по продвижению на внутренний рынок продукции отечественного производителя, при сокращении доли импортных поставок [1]. После кризиса интернациональных отношений, которые связаны с Украиной, резко возросли цены на продовольствия. Бесспорно, что введенные санкции против России, в большей степени повлияли на малообеспеченную часть населения. Проблема импортозамещения требует разработки эффективной программы, которая будет предусматривать финансовое снабжение отечественных производителей только тех направлений, которые могли бы реализовать выпуск конкурентоспособной продукции на российский рынок. Для того, чтобы понять, каким областям в России необходимо импортозамещение, необходимо правильно расставить приоритеты между отраслями промышленности. Минсельхоз России от 27 марта 2015 года № 24 принял ряд инвестиционных проектов, которые должны способствовать импортозамещению по приоритетным инвестиционным направлениям. На данный момент, самыми продуктивными отраслями являются: оборонная промышленность, нефтегазовая отрасль и аграрная сфера [2].

Введенные санкции против России дают возможность отечественным производителям продвинуть свою продукцию на внутренний рынок, несмотря на то, что импортная продукция намного качественнее. Это связано с тем, что в России уровень продовольственной безопасности находится на очень низком уровне. Последствия санкций разрушают привычное продвижение в Россию продукции, попавшей под запрет. Если учитывать и другие риски в сферах экономической и оборонной безопасности, то импортозамещение следует рассматривать как процесс минимизации этих рисков [2]. Современные программы импортозамещения предусматривают реализацию процесса формирования новых мощностей по выпуску конкурентоспособной продукции на внутренний и внешний рынки.

Отметим, что в настоящий момент государство, в рамках поддержки импортозамещения финансирует наиболее перспективные инвестиционные проекты, которые были отобраны

на основе конкурса и будут реализованы до 2018 года в определенных секторах экономики, в их ряд вошли:

- 1) сельское хозяйство;
- 2) обрабатывающая промышленность;
- 3) химическое производство;
- 4) машиностроение;
- 5) жилищное строительство;
- 6) транспорт;
- 7) связь и телекоммуникации.

На наш взгляд, эффективность формирования импортозамещения состоит в том, чтобы обеспечить безопасность экономики от внешних рисков, создать новые отрасли и производства, избавиться от импортной продукции, сделать отечественное производство, выйти на мировой уровень, создать дополнительный спрос на собственное оборудование, сырье, рабочую силу. Импортозамещение позволяет использовать новые технологии, формировать новые отрасли и производства, использовать новые модели рынков, развивать научные исследования, совершенствовать подготовку кадров, увеличивать поступления налогов в бюджет. В этом случае складывается стабильная экономическая и социально - политическая ситуация, развивается рынок и конкуренция, сокращается коррумпированность экономики [3]. Вместе с тем, это сложная и противоречивая категория, ее эффективность может быть охарактеризована только комплексом социально - экономических и экологических показателей, формирующихся не только на уровне микро, но и макроэкономики, позволяющих более полно характеризовать экономический рост и издержки производства, интегрироваться в глобальную экономику.

Оптимальность импортозамещения может быть определена только дифференцированно по продуктам в зависимости от границ уровня их безопасности. Поскольку импортозамещение является заменой импорта новым собственным производством, то достичь этого возмещения не так просто. Необходимы определенные научно - технические и социальные условия, научная, образовательная и социальная сферы должны быть хорошо развиты, достаточно глубоко адаптированы и интегрированы в мировую экономику[1]. Для этого важно развивать науку, сферу образования, подготовку и переподготовку кадрового потенциала. Все эти факторы должны быть конкурентоспособными. Важно совершенствовать и использовать накопленный опыт в сфере работы с инвестиционными проектами, для достижения наиболее эффективного результата импортозамещения в стране. Поэтому нужно постоянно проводить прогнозные оценки состояния экономики на ближайшую и среднесрочную перспективу. Также для развития экономики с учетом импортозамещения должен проводиться анализ состояния отраслей промышленности. На основе этого формируются наиболее приоритетные процессы импортозамещения. Исходя из опыта развитых стран, таких как : Германия, Япония, США, можно сделать вывод, что эффективным средством решения названных проблем являются программы развития производства, которые в комплексе образуют развитие экономики в стране[3]. В наши дни, они являются главной составляющей в решении проблем импортозамещения в России. Все указанные программы представляют собой ряд проектов, в которых заинтересованы не только государство, но и субъекты хозяйствования, местные сообщества и все население страны.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что импортозамещение - это стратегия, при реализации которой отечественное производство становится наиболее конкурентоспособным по отношению к импортной промышленности. Поэтому, основным направлением развития должна стать организация производства тех видов продукции, которые наиболее востребованы. В России есть все ресурсы для развития экономики: земля, нефть, инфраструктура и выход на рынки конкурентов. Не хватает только собственного, опережающего в несколько раз производства, которое возможно реализовать при грамотной экономической политике.

Список использованных источников

- 1) Калигин А. Производственная необходимость // Стандарт. 2015. № 5.
 - 2) Липницкий Т. Импортозамещение как фактор обеспечения эко - номического развития // экономика, управление. 2015. № 3
 - 3) Плотников В. А., Вертакова Ю. В. Импортозамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России // Экономика и управление. 2015.
- © Карнедзян М.В, Панченко К.А , 2017

УДК 330.35.011

В.К. Кашуба

Магистрант кафедры экономики и управления
на предприятии нефтяной и газовой промышленности
ФГБОУ ВПО УГНТУ

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУР НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Производственная структура нефтегазодобывающего предприятия - это сочетание структурных подразделений, которая отражает их взаимосвязь и характеризуется наличием рационального распределения функций на основе специализации и форм кооперирования [1,2].

Производственная структура напрямую связана с организационной структурой и имеет такие же методы построения и оценки [3].

На сегодняшний день разработано немалое количество методов по оценке производственных структур нефтегазодобывающих предприятий, которые имеют свои отличительные особенности по отношению друг к другу. Рассмотрим некоторые из них по подробнее:

- 1) оценка эффективности производственной структуры при помощи показателей, характеризующих эффективность деятельности самого предприятия. При данном подходе оценки могут быть использованы множество различных показателей, характеризующих эффективность финансово - хозяйственной деятельности предприятия в целом, в числе которых могут быть: чистая прибыль, показатели рентабельности, показатели ликвидности, показатели финансовой устойчивости, стоимость чистых активов компании и т.п.;

2) метод оценки эффективности производственной структуры предприятия, который базируется на оценке качественных характеристик, показателями которого являются следующие: гибкость, адаптивность, надежность, устойчивость, оперативность;

3) эффективность производственной структуры предприятием определяется через определение ее рациональности и конструкторских характеристик. В данном методе показателями становятся: звенность структуры, уровень централизации функций управления, этажность производственной структуры, сбалансированность, уровень специализации, универсальность элементов структуры управления, коэффициент сложности производственной структуры, действующие нормы управляемости, коэффициент совместимости связей;

4) эталонный подход осуществляется за счет сравнения показателей или характеристик анализируемой производственной структуры с соответствующими показателями производственной структуры идеального аналога. То есть наиболее эффективной является именно та структура, показатели которой максимально приближены к показателям и характеристикам эталонной производственной структуры.

5) оценка эффективности производственной структуры проводится за счет выявления ее экономичности и прибыльности, используя систему показателей, которые образуются соотношением затрат на управление предприятием с различными показателями финансово - хозяйственной деятельности предприятия;

6) эффективность производственной структуры управления предприятием оценивается на основе совокупной функции, определяемой от массива аргументов, интегрирующих в себе количественные, качественные и другие характеристики производственной структуры;

7) оценка эффективности производственной структуры управления производится через оценку степени синергетического эффекта входящих в нее элементов. Таким образом, наиболее эффективной признается та производственная структура управления предприятием, при которой синергетический эффект имеет максимальное положительное значение, а сама структура обладает наибольшим супераддитивным свойством [7].

Как показывает практика, в большинстве случаев вместо методов оценки применяется экспертная оценка организационно - технического уровня анализируемой и проектируемой систем, а также её подсистем и принимаемых проектных и плановых решений.

Также можно выделить совокупную оценку систем управления, основанную на использовании количественно - качественного подхода, которая позволяет оценивать эффективность управления в производственной структуре по общей сумме факторов.

Следует отметить, что каждая нефтегазодобывающая компания имеет свои ключевые особенности организационного и производственного характера, которые отличают её от других конкурентов в данной отрасли. Соответственно, может оказаться так, что методы по оценке эффективности их производственных структур хоть и основываются на вышеприведенных автором методах, но при этом могут иметь свои универсальные или усовершенствованные методы оценки.

Список использованной литературы:

1. Болдырев Е.С. Оценка эффективности организационных структур нефтегазодобывающих предприятий // Экономика и управление: научно - практический журнал. 2010. № 1. С. 97 - 101.

2. Болдырев Е.С., Буренина И.В. Принципы построения организационных структур // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2012. С. 169.
3. Болдырев Е.С., Буренина И.В. Разработка процедуры построения организационных структур // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2012. № 6. С. 596 - 607.
4. Буренина И.В., Евтушенко Е.В. Экономика отрасли в схемах и таблицах. Допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 080200 "Менеджмент" / Уфа, 2015
5. Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Котов Д.В., Гайфуллина М.М., Земцова В.Д. Основы производственного менеджмента на предприятиях нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности / Допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 080200 "Менеджмент" / Уфа, 2016.
6. Буренина И.В., Захарова И.М. Стратегическое и текущее планирование на предприятиях нефтяной и газовой промышленности учебное пособие / Уфимский государственный нефтяной технический университет. Уфа, 2009.
7. Буренина И.В. Механизм формирования программы повышения экономической эффективности деятельности нефтегазодобывающего предприятия // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2011. № 2. С. 7 - 10.

© В.К. Кашуба, 2017

УДК33

Кечеджиян К.А., Курбанов И.А.,
студенты 3 курса
факультета экономики и финансов
РГЭУ (РИНХ),

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Став мегарегулятором, Банк России ужесточил надзор за осуществлением профессиональной деятельности участников фондового рынка. Проявлялось это и в применении радикальных мер, в том числе аннулировании лицензий профессиональных участников рынка.

Центральным банком рассматриваются новые принципы пропорционального регулирования участников рынка ценных бумаг. В частности, обсуждается вопрос о разделении НФО на группы, к которым будут применены разные требования к персоналу и частоте сдачи отчетности, а требования к минимальному размеру собственных средств будет ещё более дифференцирован. [1]

Делается по ряду причин, в том числе из - за перекоса финансового рынка в сторону банковского сектора, отсутствия на рынке самой массовой в мире доли посредников, не относящихся к банковским холдингам. Нынешняя нагрузка является избыточной для НФО при соотношении с емкостью рынка, на котором ими осуществляется деятельность. Предлагаемая система основана на разделении организаций по масштабу деятельности с переложением большей нагрузки на крупных игроков рынка. Мелкие и средние посредники, к которым будут предъявляться требования соразмерно их бизнесу, смогут повысить качество предоставляемых услуг и повысить конкуренцию в отрасли. Среди нововведений Центрального банка числится внедрение регулирования на рынке «Форекс». Подписан Закон о регулировании дилерской деятельности на данном рынке. Теперь форекс - дилер является профессиональным участником рынка ценных бумаг, выполняющим операции с валютными парами и производными от них финансовыми инструментами. С 1 января 2016 года необходимо получение лицензии на осуществление данного вида деятельности. На данный момент лицензии выданы трем компаниям, первой из которых является ООО «Финам Форекс». Создание регулируемого рынка «Форекс» обеспечивает защиту пользователям услуг зарегистрированных организаций и способствует повышению уровня доверия к финансовому рынку. [2]

Одним из проектов Центрального банка также является переход НФО на новый формат предоставления отчетности - XBRL Он представляет собой универсальный стандарт (формат, язык), предназначенный для публикации, обмена, анализа и сравнения финансовых данных и деловой информации, предоставления отчетности по МСФО, ГААП США в электронном виде. Введение единого формата электронной отчетности преследует определенные цели. Во - первых, устраняется избыточность отчетных форм и их дублирование. Во - вторых, повышается достоверность и качество данных отчетов благодаря процессам автоматизации. В - третьих, повышается прозрачность и открытость финансовой информации для всех участников рынка. В - четвертых, происходит стандартизация форматов международного обмена данных в электронном виде.

Данный проект планируется реализовать в течение 3 - 5 лет. Переход на данный стандарт в целом даст организациям преимущество в виде снижения затрат на подготовку отчетности вследствие уменьшения количества отчетных форм и упрощения процесса управления данными.

В страховом сегменте финансового рынка в рамках закрепленной за мегарегулятором функции страхового надзора Центральный банк также осуществляет деятельность по отзыву лицензий на основании невыполнения законодательных требований субъектами страхового дела. На страховом рынке текущая ситуация характеризуется наличием колоссального давления со стороны других сегментов финансового рынка. На него оказывают огромное влияние волатильность фондового рынка, колебания курсов валют, отзывы лицензий и резкое торможение на банковском рынке.

Среди основных причин отзыва лицензии мегарегулятором – недостаточное обеспечение обязательств по страхованию активами, нарушение финансовых нормативов и предписаний ЦБ. С начала 2016 года уже отозвано 39 лицензий, а это значит, что в результате надзорных действий Центрального банка количество компаний, подвергнувшихся отзыву лицензий, только увеличится. [3]

Таким образом, переход к мегарегулированию повлек за собой значительные изменения. Строгость и качество надзора на финансовом рынке повысились. По отношению к нарушителям пруденциальных нормативов и ключевых требований стали применяться более жесткие меры. Одновременно с этим мегарегулятором было налажено эффективное взаимодействие через различные каналы коммуникаций: Центральный банк стал

организовывать стратегические сессии, периодически проводить круглые столы и семинары, использовать прямое оперативное взаимодействие, в том числе назначение встреч с акционерами компаний для обсуждения ключевых проблем и стратегий развития, и участвовать в работе комитетов профессиональных объединений участников рынка.

Список литературы:

1. Гамза, В. А. Безопасность банковской деятельности / В.А. Гамза, И.Б. Ткачук. - М.: Маркет ДС, 2016. - 408 с. С. 12 - 13.
2. Корчагин, Ю.А. Деньги, кредит, банки / Ю.А. Корчагин. - М.: Ростов н / Д: Феникс, 2016. - 348 с. С. 84 - 85.
3. Шушакова А. А. Особенности развития современной банковской системы России // Молодой ученый, №3 / 2016 г., с. 655. С. 127 - 128.

© Кечеджиян К.А., Курбанов И.А., 2017

УДК33

Кечеджиян К.А.

студент 3 курса, факультета «Экономики и финансов»
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

Федорова В.Ю.

студентка 2 курса, факультета «Менеджмента и предпринимательства»
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ В СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Банковские карты уже довольно основательно закрепились в обществе. В отличие от остальных стран, в нашем государстве этот процесс развивается не так стремительно. Общество нашего государства чаще всего пользуется пластиковыми картами для того, чтоб снять наличную сумму, а не оплатить услуги или какие - либо товары. Но рынок банковских карт прогрессирует, чем привлекает внимание государства и граждан, которые ,конечно, заинтересованы в росте безналичных расчетов. [1, с.74]

Именно поэтому, целью данного изучения можно продемонстрировать изучение установленного вопроса.

Проанализируем данную проблему более детально и определим в чем тенденция к росту использования платёжных карт для банков - эмитентов и для их владельцев.

Отметим основные преимущества держателей банковских карт:

1. Отсутствует необходимости иметь при себе наличную сумму для оплаты услуг или других товаров. Это говорит о том, что у владельцев меньше рисков для потери или хищения наличных денег. Но данные операции могут быть возможны только в том случае, когда учреждения принимают оплату картами.

2. Дебетовая карта делает более доступным технические удобства владельцев: снятие и внесение денег, способность проведения безналичных платежей в реальности и в интернете, возможность управлять своим счётом через автоматические устройства.

На сегодня этап развития карточного бизнеса имеет свою привлекательность ещё и в том, что на сальдо счёта совершается начисление процентов, которые были получены со скидок при приобретении какого-либо товара, либо возможен частичный возврат денежных средств и т.д.

3. Применение банковских карт допускает получение возможности оформления кредита для физических лиц со льготным периодом сроком от 20 до 100 дней, которое зависит от условий банка, которому принадлежат платёжные карты. Во время этого периода, за пользование заемными средствами, проценты не начисляются.

4. Вам не стоит беспокоиться о конвертировании денежной валюты, за вас это сделает банк. Вдобавок конвертация проходит не по курсу, установленному Центральным Банком Российской Федерации, а по среднему курсу основных трёх бирж - в Нью-Йорке, Франкфурте и Токио. [2, с.15 - 16]

Ключевым неудобством для владельцев платёжных карт является необходимая ежегодная оплата за обслуживание, которая определяется банком –эмитентом, а также и иные вероятные комиссии.

Банк, как инициатор введения дебетовых и иных карт, обретает преимущество:

- Рост объёма потребительских ссуд;
- Нарастание привлеченных ресурсов;
- Подъем сферы функционирования кампаний;
- Увеличение конкурентного потенциала банка с учетом устремления в вытеснении из оборота платежей наличных денег;
- Электронные технологии;
- Создание высокоскоростных расчётов;
- Понижение операционной стоимости;

Но вместе со всем этим кредитные организации несут и расходы, связанные с предоставлением услуг по банковским картам. К этим расходам можно отнести плату за вступление и членство в платёжных системах, затраты на организацию процессивного центра и создание инфраструктуры для обслуживания карт. [3, с.191]

Банки поддерживают своих потенциальных клиентов и предлагают им возможность оформления кредитных карт с помощью интернета, электронных почт, сайтов, телефонов и т.д.

Таким образом, исходя из того, что было нами проанализировано в данной статье, мы можем сделать вывод о том, что в вопросе развития безналичных расчётов заинтересован практически каждый гражданин Российской Федерации и кредитные организации. Развитие рынка банковских платежей обеспечивает удобства для клиентов банков при использовании банковских карт. [4, с.101]

Список литературы:

1. Герасимова Е. Б., Унанян И. Р., Тишина Л. С. Банковские операции; Форум - Москва, 2013. - 272 с.
2. Печникова, А.В. и др. Банковские операции: Учебник; М.: Форум - Москва, 2013. - 368 с.
3. Каджаева М. Р., Дубровская С. В. Банковские операции. Практикум; Академия - Москва, 2011. - 288 с.
4. Шевчук Д.А. Банковские операции. Конспект лекций; Феникс - Москва, 2011. - 256 с.

© Кечеджиян К.А., Федорова В.Ю., 2017

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Сегодня значительная часть населения земного шара живёт в странах, в экономике которых значительна доля аграрного сектора. Сельское хозяйство обеспечивает население продуктами питания, а перерабатывающую промышленность сырьем. Примерно 70 % предметов потребления производится из продукции сельского хозяйства, поэтому от эффективности этой отрасли прямо зависит жизненный уровень населения.

Новосибирская область занимает территорию 177, 8 тыс. кв. километров, на которой проживает 2762,2 тыс. человек, из них в сельской местности 587,4 тыс. человек или 21,3 % . Численность работников, занятых в экономике АПК 106,9 тыс. человек. В области во всех категориях хозяйств имеется 7657,5 тыс. га сельскохозяйственных угодий, из них же 3614,5 тыс. га пашни [1, с. 120].

Сельское хозяйство Новосибирской области в 2015 году находится на 21 - м месте среди регионов России по объему произведенной продукции (88,1 млрд руб. в фактических ценах). Доля региона в общероссийской стоимости сельскохозяйственной продукции составила 1,7 % [8].

Динамика стоимости продукции сельского хозяйства за 5 лет представлена на рисунке 1.

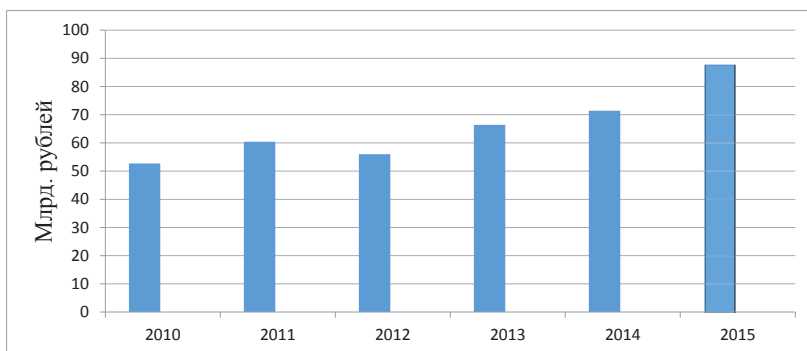


Рисунок 1 – Производство продукции сельского хозяйства в НСО в фактических ценах в 2010 - 2015 гг., млрд. р.[4]

Из рисунка 1 видно, что каждый год происходит увеличение производства продукции сельского хозяйства. Это может объясняться разными причинами (начиная с инфляционного фактора), такими как увеличение посевных площадей, применение новой техники, климатические условия и т.д. Сегодня в области сельского хозяйства стали применяться разные научные достижения в вопросах выращивания животных, селекции

растений и т.д., обеспечивающие соответствующий доход и результативность [2, с. 161]. Из Новосибирской области сельскохозяйственная продукция активно вывозится в такие регионы как Московская область, Кемеровская, Омская, Иркутская, Красноярский и Алтайский край.

Необходимо проанализировать динамику посевных площадей в Новосибирской области (таблица 1). В структуре посевных площадей Новосибирской области в 2015 году лидирует пшеница (45,3 % в общих посевных площадях области).

Из данных таблицы видно, что в Новосибирской области засеивают значительные посевные площади под такие культуры как пшеница, ячмень, овес, рапс, зернобобовые культуры и рожь.

Таблица 1 – Посевные площади основных растениеводческих культур в 2013 - 2015 гг., тыс. га.

Наименование культуры	2014	2015	Темп роста, %	Абсолютное отклонение
Пшеница	1030,7	1060,7	102,9	30
Рожь	17,2	20,5	119,2	3,3
Тритикале	3,1	5,3	170,9	2,2
Ячмень	224,0	180,6	80,6	- 43,4
Овес	225,6	204,3	90,6	- 21,3
Кукуруза	0,6	0,3	50	- 0,3
Просто	0,9	0,5	55,6	- 0,4
Гречиха	12,9	9,9	76,4	- 3
Зернобобовые культуры	32,5	35,2	108,3	2,7
Подсолнечник	13,8	9,1	65,9	- 4,7
Соя	1,1	0,4	36,4	- 0,7
Рапс	65,6	57,9	88,3	- 7,7
Рыжик	0,4	0,3	75	- 0,1
Горчица	0,3	0,1	33,3	- 0,2
Картофель	3,3	3,8	115,2	0,5
Овощи открытого грунта	0,8	0,7	87,5	- 0,1

После анализа структуры посевных площадей необходимо рассмотреть валовой сбор основных растениеводческих культур в НСО (таблица 2).

Таблица 2 – Валовой сбор основных растениеводческих культур в НСО, тыс. тонн.

Наименование культуры	2014	2015	Темп роста, %	Абсолютное отклонение
Пшеница	1162,9	1521,7	130,9	358,8
Рожь	27,3	35,3	129,3	8
Ячмень	274,3	294,6	107,4	20,3
Овес	267,7	267,6	99,9	- 0,1
Просо	0,3	0,5	166,7	0,2

Гречиха	6,4	10,9	170,3	4,5
Зернобобовые культуры	37,8	56,2	148,7	18,4
Семена подсолнечника	3,8	4,3	113,2	0,5
Соевые бобы	0,4	0,4	100	0
Семена рапса	30,5	35,3	115,7	4,8
Картофель	41,9	60,5	144,4	18,6
Овощи открытого грунта	35,8	35,3	98,6	- 0,5

За период 2014 - 2015 гг. наибольший темп роста валового сбора показали культуры: картофель (144,4 %), зернобобовые культуры (148,7 %), гречиха (170,3 %), просо (166,7 %), пшеница (130,9 %). Абсолютное отклонение показывает, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом все показатели выросли, за исключением показателей производства овса (- 0,1), кукуруза (- 0,6), овощи открытого грунта (- 0,5).

Одним из важнейших факторов увеличения валового сбора является использование новой сельскохозяйственной техники. Эффективность сельскохозяйственного производства во многом зависит от количественных и качественных параметров технической базы, позволяющей внедрять передовые технологии, обеспечивающие значительный рост урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности скота, производительности труда и снижение себестоимости продукции [1].

Анализ динамики показателей растениеводства позволяет сделать вывод об устойчивом развитии этой отрасли в Новосибирской области, сельское хозяйство остается стратегически важнейшим компонентом всей сельской экономики региона [6].

Для эффективного развития системы сбыта продукции растениеводства необходимо развивать интеграцию сельхозпредприятий и заготовительных систем, одной из которых может выступать потребительская кооперация, представляющая собой многоотраслевой комплекс по заготовке, переработке, реализации различных видов продукции, в том числе продукции сельского хозяйства [5, 7].

Список использованной литературы:

1. Дасени В.Б. Анализ развития растениеводства в НСО // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной конференции.– Уфа: АЭТЕРНА, 2017 – Часть 1 – С. 120 - 124.
2. Матвеев Д. М. Повышение технической оснащённости сельского хозяйства в Новосибирской области // Молодой ученый. – 2010. — №6. — С. 162 - 165.
3. Министерство сельского хозяйства Новосибирской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mcx.nso.ru/page/479> (Дата изменения 18.08.2016)
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://novosibstat.gks.ru/>
5. Храмова О.О., Храмова Т.Г. Анализ товарных запасов в системе управления товарооборотом кооперативной организации // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6 - 8. С. 130 - 134
6. Храмова О.О. Статистическое исследование деятельности потребительской кооперации в системе сельской экономики: дис. канд. экон. наук. Новосибирск, 2003. 215 с.

7. Храмцова Т.Г. Роль потребительской кооперации в социализации экономики. Новосибирск: СибУПК, 2002. 98 с.

8. Экспертно - аналитический центр агробизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www / ab - centre.ru](http://www/ab-centre.ru).

© А.Е. Кирпиченко, 2017

УДК 2964

К.С. Кирсанова

Студентка ИМЭК, ЮГУ

Г. Ханты - Мансийск, Российская федерация

РОЛЬ БИРЖИ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Биржа рассматривается как организационно - оформленный функционирующий рынок, на котором осуществляются сделки с ценными бумагами (фондовая биржа), торговля оптом товаров по стандартам и образцам (товарная биржа), производится наем работников (биржа труда). [3] На бирже осуществляется продажа и покупка без предварительного осмотра стандартных партий товаров. Брокеры проводят куплю и продажу товаров по поручению клиента. Примерно на бирже совершаются от 5 до 10 процентов сделок с использованием реального товара и от 90 до 95 сделок, имеющих срочный характер.

По организационно - правовой форме биржу можно разделить на две формы: публичные и частные. Публичные бирже не ограничены только членами самой биржи, деятельность таких бирж регулируется законом. Частные биржи проводятся в форме открытых и закрытых акционерных обществ. Права участия в таких биржах предоставляется только акционерам, являющихся их членами. [1] Образование прибыли участников происходит за счет вознаграждений от клиентов за совершаемые для них сделки. Биржа обеспечивает площадку для проведения сделок, определяет биржевые цены, ведет арбитражные разбирательства споров, разрабатывает типовые контракты. С целью лучшего функционирования данных аспектов создаются специализированные комитеты. Руководством таких комитетов занимаются директора, входящие в совет бирж. Существует взаимозависимость от роста влияния монополии в международной торговле на падение роли товарных бирж.

Фондовая биржа – это организованный, регулярно функционирующий, централизованный рынок и с постоянным местом торговли, с имеющимися процедурами отбора ценных бумаг и операторов рынка, с наличием временного регламента торговли и стандартных торговых процедур, с централизованной системой регистрации сделок и расчетов по ним и осуществлением контроль за членами биржи.

Фондовой биржей является только та организация, которая осуществляют свою деятельность на рынке ценных бумаг на основании лицензии и не осуществляет свою деятельность с другими видами деятельности, за исключением валютной биржи. [2] Аккумуляционная функция фондовой биржи представляет собой мобилизацию свободных на некоторое время средств и способствует передачи прав собственности. Организация

биржевых торгов включает в себя: предоставление места для осуществления торгов, обеспечение технического доступа к биржевым торгам, обеспечение гласности, открытости, разработка норм и правил биржевой торговли, создание механизма для разрешения споров, разработка биржевых контрактов. Стандартизация требований к качественным характеристикам биржевых товаров гарантирует надежность ценных бумаг, то есть соответствие предъявляемых к ним требований. Ценовая функция биржи включает в себя определение равновесной биржевой цены, ценообразование, прогнозирование цен. Спекулятивная биржевая деятельность – это вид деятельности, целью которой является получение прибыли от игры на разнице в ценах купли - продажи ценных бумаг.

Подводя итог, можно сказать что, биржа во всех странах является официально зарегистрированным объединением и имеет различные организационно - правовых формах: товарищества с ограниченной ответственностью, акционерные общества.

Современная ситуация в мировом финансовом рынке говорит о растущем интересе финансовых институтов и фондовых бирж к российскому рынку, что в свою очередь требует развитие биржевого рынка РФ

Современное состояние уровня свидетельствует о том, что возможно качественное повышение конкурентоспособности российского рынка ценных бумаг.

Согласно сегодняшней тенденции в мире число стран, где могут храниться и продолжать функционировать биржи постоянно сокращается. Можно полагать, что в ближайшие десять лет немногочисленные биржевые рынки будут приобретать форму мировых финансовых центров, а ин наличие в той или иной стране будет важнейшим показателем конкурентоспособности экономики таких стран. Исходя из этого, обеспечение долгосрочной конкурентоспособности российского биржевого рынка не может рассматриваться как «отраслевая» задача. Решение этой проблемы должно стать важнейшим приоритетом долгосрочной экономической политики России.

Список использованной литературы

1. Короткова А.В. Биржевое дело и биржевой анализ. М.: ЕАОИ, 2008. 176 с.
2. Чернова Т.В. Экономическая статистика. Таганрог: Изд - во ТРТУ, 2009 153 с.
3. Ческидов Б.М. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. М. Эксмо, 2009. 240 с.

© К.С. Кирсанова, 2017

УДК 338.242

Китаев А.А.

канд с. - х. наук, региональный менеджер по продажам в Ставропольском крае
ООО «Пионер Хай Бред Рус», г. Ставрополь, РФ

МЕСТО ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Важнейшее значение для конкурентоспособного предприятия имеет его финансовая стратегия. Она включает комплекс мероприятий по формированию эффективному

использованию финансовых ресурсов и направлена на реализацию заранее установленных целей организации в соответствии с разработанной стратегией развития.

Разрабатываемая стратегия финансовой сферы предприятия является предопределяющей для формирования ряда других функциональных стратегий, что обусловлено спецификой финансовых ресурсов как важнейшего критерия, определяющего размеры и векторы деятельности предприятия. При разработке финансовой стратегии обеспечивается пропорциональное соотношение всех остальных функциональных стратегий, способствующих реализации целей организации[12, с42].

Процесс формирования стратегии финансовой деятельности организации необходимо начинать со всестороннего и глубокого анализа экономических показателей развития страны, региона, отрасли и конкретной организации.

Аналитическая работа по конкретной организации предполагает: исследование показателей хозяйственной деятельности и выявление финансовых возможностей предприятия[3, с.176].

При рассмотрении первой группы показателей делаются выводы о результативности деятельности организации, выявляются проблемные и перспективные факторы производства, резервы уменьшения себестоимости увеличения рентабельности, направления повышения производительности труда, и использования других факторов производства[8, с.126].

Вторая группа показателей оценивает перспективы расчетов за краткосрочные обязательства, уровень предела финансирования расходов и перспективных программ за счет собственных средств, рациональности использования капитала (оборотного и основного), его рентабельности.

Проведенный анализ указанных групп показателей создает базу формирования долгосрочного и краткосрочного финансового планов. К этапам формирования долгосрочного финансового плана можно отнести: выявление потребностей в капитале; разработка инвестиционной стратегии; определение долгосрочного плана ликвидности.

Формирование финансовой стратегии является исключительно важным этапом организации стратегического управления предприятием.

Список использованной литературы

1. Алтухова Л.А. Стратегическое управление сельскохозяйственным производством. Ставрополь, 2004.
2. Алтухова Л.А., Семко И.А. Модель стратегического управления сельскохозяйственными предприятиями ориентированная на обеспечение конкурентоспособности / Экономика и управление народным хозяйством региона: междунар. сб. науч. ст. – 2011. – С. 144 - 147.
3. Алтухова Л.А., Семко И.А. Основные составляющие комплексного механизма стратегического управления организацией / В мире научных открытий. 2012. № 3. С. 175 - 189.
4. Алтухова Л.А., Семко И.А. Принципы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур в аграрном секторе / Российское предпринимательство. 2009. № 3 - 2. С. 79–85.

5. Бородаева И.А. Конкурентоспособность предпринимательских структур. Ставрополь, 2006.
6. Бородаева И.А. Механизм обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур в аграрном секторе: дис. канд. экон. наук. Ставрополь, 2006.
7. Бородаева Л.А. Совершенствование системы стратегического управления сельскохозяйственным производством в АПК региона: дис. канд. экон. наук. Ставрополь, 2002.
8. Семко И.А., Алтухова Л.А. Методика комплексной оценки уровня конкурентоспособности сельскохозяйственных предпринимательских структур / Российское предпринимательство. 2011. № 10 - 1. С. 125–131.
9. Семко И.А., Алтухова Л.А. Направления формирования механизма обеспечения конкурентоспособности организаций / European Social Science Journal.. 2013. № 11 - 2 (38), с. 400 - 404.
10. Семко И.А., Алтухова Л.А. Некоторые аспекты разработки конкурентной стратегии / Перспективы развития аграрной экономики в условиях кризиса: 73 - я научно - практическая конференция. – 2009.– с. 58 - 62.
11. Семко И.А., Алтухова Л.А. Стратегическое управление конкурентно - ориентированными сельскохозяйственными организациями / Вестник АПК Ставрополя. 2012. № 4 (8). С. 87 - 90.
12. Семко И.А., Алтухова Л.А. Управление конкурентными отношениями в региональной экономике. Ставрополь, 2011.
13. Семко И.А., Алтухова Л.А. Управление конкурентоспособностью организации / Актуальные проблемы социально - экономического развития Северо - кавказского федерального округа. – 2011. – С. 114 - 120.

© А.А.Китаев, 2017

УДК 338

Коземаслов Н. Д.

Студент 1 курса

Санкт - Петербургский государственный экономический университет

Г. Санкт - Петербург,

Российская Федерация

ECONOMIC RISK

In the course of their activity, entrepreneurs face a combination of different types of risk, which differ in place and time of occurrence, a combination of external and internal factors that affect their level and, therefore, the way they are analyzed and the methods of description.

The most common type of economic risk, in which private risks are concentrated, are changes in the market situation, unbalanced liquidity (inability to meet payment obligations in a timely manner), changes in the management level, etc.

To date, the risk situation can be characterized as a kind of uncertain, when the onset of events is likely and can be determined, i.e. In this case, there is an objective opportunity to assess the probability of events that are expected to arise as a result of joint activities of production partners, counteractions of competitors or the enemy, the impact of the natural environment on the development of the economy, the introduction of scientific and technical achievements, etc.

Economic risks arise if the company plans to conclude separate contracts or conduct operations in the future. Economic risks are long - term and potentially most dangerous manifestations of risks associated with foreign currencies. Economic risk can have the most disastrous consequences for the development strategy of large companies.

The main criterion for the normal operation of an enterprise is the ability and ability of management to conduct prevention, effectively manage risks, and rationally control and predict them. Thus, we can say that the risk is related to the management of the organization and directly depends:

- on efficiency;
- on justification;
- on the timeliness of management decisions.

At any enterprise, there are risks that may be associated with entrepreneurial activity. Usually the most likely manifestation of the risk is its manifestation in production. Compared with other industries, this type of risk is very common. To quickly recognize the possible onset of risk, find solutions, minimize the consequences, you need to learn in time to recognize and learn to manage it.

Any production consists of a risk system, which includes:

1. Financial;
2. Natural - natural;
3. Political;
4. Foreign exchange;
5. Property;
6. Ecological;
7. Investment;
8. Trading;
9. Inflationary and deflationary.

There are also risks associated with the purchasing power of money, loss of profit, loss of profitability, direct financial losses, interest, credit, exchange, and even selective risks.

These risks can be divided into two groups: external risks and internal risks. Internal risks are formed in the management process in the organization, and external risks affect the production process from the outside.

Given that there are many types of risks, it is important to study and classify all the risks, as well as to analyze and take into account all possible losses. To determine the risks of the enterprise, there are certain risks that all organizations exert without exception.

Consider the main economic risk. Economic risk is defined as the probability of losses that arise when making and implementing economic decisions. This risk has both external and internal risks. Economic risk can expand or limit its growth opportunities.

The main causes of economic risk are:

1. Variety of consumer tastes;

This principle leads to an instant change in market conditions, as well as to a significant increase in competition. To maintain their position in the market, manufacturers need to constantly update their products or services. The main problem is how the consumer will react to the new product. Entering the market with a new product that has not yet found its buyer always contains an increased risk, since there is a possibility of a lack of demand for unfamiliar products. Therefore, this reason is the most important when considering the economic risks of an enterprise.

2. Achievement of the planned volume of profit; The more complex the process of implementing more profitable projects, the higher the risk of their implementation, unlike the small profits. Thus, a process occurs where profit as an economic category objectively generates a risk.

3. Contradiction between management personnel. The main indicators of risk measurement are the sensitivity coefficient β . This coefficient can take positive or negative values. However, the sign of β - coefficient indicates the direction of the trend of changes in the values of the economic indicator in relation to the market trend. The absolute value of β - coefficient characterizes the degree of sensitivity (riskiness) of the investment object, in comparison with the market risk. Consequently, he also does not deny the possibility of obtaining a positive result of economic activity.

The coefficient of variation (another measure of risk), determined by the ratio of the standard deviation of the indicator to its average value, has the same sign as the arithmetic mean of the indicator under study. Therefore, the sign of the coefficient of variation does not at all indicate a direction of a possible deviation of the result from the theoretical or planned value. If the average value of the indicator is negative, for example, the average monthly temperature in Volgograd in winter, then the coefficient of variation will be negative. But if, due to the specific features of the economic indicator, it can only take positive values (for example, the person's age, weight, length of life, area of real estate, volume of produced, sold or best - selling goods, etc.), then the average such an indicator is always positive, therefore, the coefficient of variation is always positive. That is, there is again an uncertainty of the nature of the possible deviation of the real value from the predicted one. The coefficient of variation does not negate the positive outcome of the operation.

There are major types of economic risks: internal and external.

The basis of natural and climatic risks is the study and assessment of damage to the external environment.

The foreign economic risk is based on the process of interaction with foreign business partners.

These include: stopping production, a sharp rise or fall in prices due to changes in production costs, etc. At the heart of the market situation is a two - way link. The first side is the organization's participation in the formation of its market price environment, and the second side is the relationship of the organization with suppliers of equipment, raw materials, semi - finished products, buyers of finished products. At the heart of the information risk is the appearance, with the incorrect organization of information flows inside the enterprise, incorrect information, both received by the enterprise, and out of the staff. Scientific and technical risk is based on the innovative activity of the enterprise itself, as well as the acquisition of patents, licenses, new equipment and technologies. The regulatory legal risk is internal in the part of orders, decisions, regulations, orders issued within the organization. Now consider the internal risks. The basis of transport risk is the definition of transportation services. This risk can be considered external if the organization uses the services of transport companies that do not.

Thus, it can be concluded that the occurrence of risks at the enterprise is not accidental. If there is any violation in any of the production sites, then there is a high probability that there will be a gap, which in the future will cause the risk. Identification of these risks is possible. It is advisable to find out to which category the risk refers to external or internal. After determining, you need to make a plan that will minimize the costs and time to eliminate this risk. Also, there is a possibility of occurrence of economic risks due to certain reasons, which were described above. Analyzing the economic market, it is possible to significantly reduce risks in production. The ability to conduct risk analysis in an enterprise should exist in any enterprise. This will be the key to the stability of the enterprise with respect to all possible economic risks.

Список литературы:

1. Боркова Е.А. Анализ развития инвестиционной деятельности в Ленинградской области. Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2014. № 1 (68). С. 37 - 42.
2. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами. Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 5 (64). С. 19 - 24.
3. Монография: Боркова Е.А., Городкова С.А., Ватлина Л.В. Мониторинг экономического состояния региона на пути инновационного развития России. Монография в 2 частях / Чита, 2015. Том Часть 1. – 190с.
4. Боркова Е.А., Городкова С.А., Ватлина Л.В. Мониторинг экономического состояния региона на пути инновационного развития России. Монография в 2 частях / Чита, 2015. Том Часть 2. – 200с.
5. Алпатов Г.Е., Боркова Е.А., Герман Л.А. и др. 6. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ. Коллективная монография / Санкт - Петербургский государственный экономический университет. Санкт - Петербург, 2014.

© Н. Д. Коземаслов, 2017

УДК 338.012

В.Б. Колчанова

Студентка 2 курса

ФБП, НГУЭУ

Г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Здоровье населения – основной фактор социального, экономического, культурного развития государства, который напрямую связан со всеми сферами жизни общества. Более того, здоровье является важнейшей ценностью и основой человеческого потенциала нации, которая воздействует на формирование и сохранение трудовых ресурсов, и играет весомую роль в увеличении уровня воспроизводства в экономике. Согласно статье 41 Конституции Российской Федерации, каждый человек имеет право на охрану здоровья и медицинскую

помощь. В свою очередь, здоровье нации непосредственным образом связано с эффективностью системы здравоохранения. Поэтому проблемы, возникающие в данной системе могут повлечь за собой серьёзные последствия как для населения, так и для развития всей страны в целом.

Однако в России ситуацию в представленной сфере нельзя назвать благополучной. РБК опубликовало рейтинг эффективности здравоохранения, который составляют эксперты агентства Bloomberg, где Россия заняла последнюю 55 - ю строчку. В рейтинге принимали участие страны востока, такие как Южная Корея, Япония, Сингапур, Израиль и другие; европейские, такие как Италия, Испания; западные страны: США. Стоит отметить, что в 2014 году Россия занимала 51 место, которое также являлось последним. В 2016 году РФ перешла на четыре строчки вниз только из - за включения в рейтинг ещё четырёх стран. В данном рейтинге главным показателем является ожидаемая продолжительность жизни. В России сейчас этот показатель равен 70,37 лет.[5] В 2015 году Министерством здравоохранения Российской Федерации был проведен социологический опрос отношения населения к системе здравоохранения, охватывающий около 90 тысяч респондентов. Данный опрос показал, что лишь 40,4 % опрошиваемых удовлетворены оказываемой медицинской помощью, но стоит отметить, что показатель увеличился по сравнению с 2012 годом на 5 % .

Всё вышеперечисленное напрямую указывает на наличие проблем в системе здравоохранения, сдерживающих её развитие.

Сегодня здравоохранение держится на трех источниках финансирования: средства системы ОМС, бюджеты регионов и федеральный бюджет. Из этих источников и формируется финансирование сферы здравоохранения.

Динамика фактических и ожидаемых расходов федерального бюджета на здравоохранение в 2016 - 2019 гг. представлена в таблице 1. [3]

Таблица 1. - Расходы федерального бюджета на здравоохранение в 2016 - 2019 гг., млрд. руб.

Годы	2016	2017	2018	2019
Расходы	466	378	397	263
Динамика, %	x	81,1 %	105 %	66,2 %

Таким образом, расходы на здравоохранение в 2017 году составили 378 млрд. рублей, что на 88 млрд. рублей меньше, чем выделялось на здравоохранение в 2016 году. В 2018 году планируется увеличение расходов на данную сферу на незначительные 19 млрд. рублей, и уже в 2019 году расходы вновь уменьшатся.

Продолжает существовать тенденция к урезанию финансирования стационаров: в 2016 году расходы составляли 243 млрд. рублей, в 2017 году расходы урезали до 148 млрд. рублей. Сокращаются расходы на амбулаторную помощь (примерно на 64 млрд. рублей) и на такие статьи как «санитарно - эпидемиологическое благополучие» (снижение на 16 %).[1]

Планирование расходов бюджета федерального фонда ОМС осуществляется в рамках реализации проекта «Развитие здравоохранения». В 2016 году расходы ФФОМС составили

1688 млрд. рублей, что превышает показатель 2015 года на 1,5 %. В настоящее время среди специалистов появилось мнение о неэффективности данной системы, как посредника между больным и врачом. Система ОМС находится в «хроническом недофинансировании» и среди причин выделяют недостаток поступающих средств в фонд, нецелевое использование средств и возможная коррупция. Минздрав РФ принял решение об оптимизации здравоохранения, и в ряде приоритетных задач выделилась задача «развития системы ОМС». Предполагалось более жесткое адресное распределение средств на лечение пациентов, развитие медучреждений и, таким образом, повышение качества и доступности медицинской помощи.[2] Однако обернулось это дефицитом средств в ОМС примерно на 1,6 % .

Если описывать ситуацию на уровне региональных бюджетов, то взяв в пример Новосибирскую область можно также отметить сокращение расходов на медицину. Так, в 2016 году на программу развития здравоохранения выделялось 20,6 млрд. рублей, а в 2017 году только до 19,9 млрд. рублей.

Рассматривая региональные бюджеты субъектов Российской Федерации можно выявить большое различие в расходах на здравоохранение. Так, в Москве расходы составили 193 млрд. рублей в 2016 году, а в Сахалинской области всего 17,19 млрд. рублей. На рисунке 1 показана более подробная информация о расходах бюджетов некоторых субъектов РФ на здравоохранение.

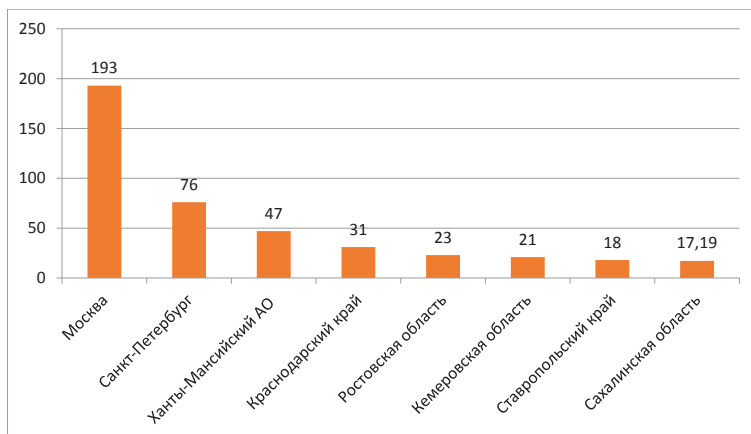


Рисунок 1. Расходы бюджетов субъектов РФ на здравоохранение в 2016 году

Таким образом, проблема финансирования здравоохранения в России продолжает оставаться острой. Отрицательные тенденции в границах данной проблемы могут привести к увеличению расходов населения на медицинские услуги и лекарственные препараты, к уменьшению качества оказываемых медицинских услуг в связи с уменьшением мотивации у медработников. Средняя зарплата в России у медиков приблизительно равна в сумме 35 тыс. рублей, но разбираясь в территориальной вариации стоит отметить достаточно широкую дифференциацию по областям. Так, средняя заработная плата в Ненецком округе составляет 109 440 рубля, а в Северо - Кавказском всего 29 370 рублей. Стоит ли говорить о

том, что в таких странах Европы как, например, Германия, средняя заработная плата выше 100 000 рублей, что создаёт новую проблему, касающуюся «утечки мозгов», т.е. миграция специалистов из страны. Таким образом, проблема в финансировании здравоохранения и сохранение отрицательных тенденций в дальнейшем может существенно отразиться на здоровье населения.

К проблемам системы здравоохранения можно отнести сокращение числа медицинских учреждений и медперсонала. Все показатели представлены в Таблице 2 [5].

Таблица 2. - Количество медицинских учреждений
и численность медицинского персонала в РФ за 2011 - 2015 гг.

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Число медицинских организаций, тыс. шт	6,3	6,2	5,9	5,6	5,4
Численность медицинских кадров, тыс. чел.	732,8	703,2	702,6	709,4	673,0

Уменьшение больниц и медперсонала отрицательно может сказаться на сельской местности, учитывая отдаленность населенных пунктов от крупных городов, где располагаются областные больницы. Такое уменьшение сказывается и на качестве обслуживания, т.к. на одного врача значительно увеличивается число пациентов. Данная тенденция может привести к увеличению смертности в России. В 2014 году в России число умерших составило 1912347 человек, что на 3 806 человек больше, чем в 2015 году.[5] Таким образом, можно обнаружить зарождающуюся тенденцию к уменьшению смертности в России. Однако на мировом уровне Россия уступает многим странам по уровню смертности, занимая 11 место в рейтинге стран.

Таким образом, проблемы в системе здравоохранения уже имеют свои последствия в виде уменьшения продолжительности жизни населения, относительно высокий уровень смертности, уменьшение числа больниц и медперсонала, а также многие другие отрицательные тенденции. В складывающейся экономической ситуации в стране быстрое решение всех проблем здравоохранения невозможно или может привести к ухудшению результатов в других сферах жизни людей. Безусловно, первой проблемой здравоохранения является недостаточное финансирование, что влечет за собой отрицательные последствия, однако обратить внимание следует и на совершенствование уже существующих систем, на квалификацию медперсонала и многие другие факторы, тем или иным образом влияющих на здравоохранение в целом.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон "О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов" от 01.12.2014 N 384 - ФЗ (последняя редакция) // Доступ из СПС Консультант Плюс
2. Проект «Концепции развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 года» // Доступ из СПС Консультант Плюс
3. Проект «Основные направления бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» // Доступ из СПС Консультант Плюс

4. Проект «Основные направления бюджетной политики на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» // Доступ из СПС Консультант Плюс

5. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

© В.Б. Колчанова, 2017

УДК 331.1

Т.Г. Косенко

К. с. - х. н., доцент

ФГБОУ ВО ДГАУ

п. Персиановский Российская Федерация

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Рациональная организация труда на сельскохозяйственных предприятиях обеспечивает эффективное использование рабочей силы и других факторов производства с целью получения лучших экономических результатов во всех отраслях производства.

Поточная организация работ дает возможность максимально пользоваться время суток и за счет организации 2 - 3 сменной работы в особо напряженные периоды, выполнение их в определенные агротехнические сроки.

Интенсивная технология включает применение полного комплекса агротехнических, организационно - экономических мер, позволяющих получать высокие урожаи при любых погодных условиях [1, с.82].

Повышение производительности труда, качества выполняемых работ, заинтересованности в достижении высоких конечных результатов обеспечивается правильным выбором форм организации труда, размеров трудовых коллективов, предоставлением им более высокой степени самостоятельности.

Более высокая интенсивность деятельности достигается улучшением условий производства и условий окружающей среды, техническим прогрессом, благодаря которому улучшается производительная сила предприятия, и возможно своевременное выполнение работ в оптимальные сроки, повышение максимальных доходов предприятия [3, с. 29].

Производственно - экономическая эффективность использования ресурсного потенциала зависит от качества и структуры ресурсов, их рациональности, применения; от организации управления производством [4, с.23].

Важным преимуществом механизированных бригад является организация поточно - группового метода работы машинно - тракторных агрегатов при возделывании и уборке сельскохозяйственных культур. Важное значение в рациональном использовании рабочей силы играют различные формы внутрибригадной организации труда.

Механизированные отряды выполняют комплекс работ по заготовке и внесению удобрений, мелиорации и улучшению земель. Обеспечивается повышение культуры земледелия, рациональное использование специализированных машин, углубление кооперации и разделения труда механизаторов в течение всего календарного года.

Положительное влияние на результаты сельскохозяйственного производства оказывает организация уборочно - транспортных комплексов. Они получили распространение на уборке зерновых культур, сахарной свеклы, заготовке кормов. Комплексы позволяют углубить процесс разделения и кооперации труда, обеспечить поточность и комплексность работ, увеличить дневную и сезонную выработку машин, сократить сроки уборки урожая, сохранить от потерь огромное количество продукции.

Размер отдельных подразделений должен быть оптимальным, способствующим рациональному использованию трудовых, энергетических и материальных ресурсов, создающим благоприятные условия для оперативного контроля и управления процессом производства [2, с. 23].

Уровень оплаты труда зависит от экономического положения предприятия, установленной системы оплаты труда, сочетающей основной и дополнительный виды оплаты и премии. В полеводстве применяется аккордно - премиальная система оплаты труда с авансированием за объем выполненных работ.

Расценки за продукцию могут рассчитываться из всего аккордного фонда. При использовании прогрессивно - возрастающих расценок, разрабатывают шкалу урожайности [5, с.97].

По конечным результатам может осуществляться премирование за экономию прямых затрат, предусмотренных на единицу (100 руб.) стоимости продукции; повышение урожайности; улучшение качества продукции. Размер премии зависит от финансового состояния хозяйства[6, с.76].

Широкое распространение получила натуральная оплата труда. Она осуществляется в виде выдачи определенной доли продукции за выполнение объема работ в счет заработной платы работников.

Количество продукции в виде натуральной оплаты устанавливают в процентах от валового сбора. Оплата натурой может выдаваться за уборку зерновых, картофеля, заготовку кормов, пахоту зяби и других наиболее важных работ, увеличение производства продукции.

Список использованной литературы:

1.Косенко М.А. Этапы создания гетерозисных гибридов F₁ редьки европейской В сборнике: Инновационное развитие современной науки материалы Международной научно - практической конференции. Уфа, 2015. С. 82 - 84.

2.Косенко Т.Г. Рациональная организация сельскохозяйственного производства Учебное пособие / п. Персиановский, 2000.

3.Косенко Т.Г. Экономика и организация сельскохозяйственного производства Учебное пособие / п. Персиановский, 2000.

4.Косенко Т.Г., Косенко М.А. Организация эффективной селекционной работы Успехи современной науки и образования. 2015. № 3. С. 23 - 25.

5.Косенко Т.Г., Лисютенко М.С., Панина Е.А. Резервы повышения эффективности производства В сборнике: Закономерности и тенденции развития науки Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян . 2015. С. 96 - 98.

6.Косенко Т.Г., Петров К.И., Буров В.В. Оценка качества и конкурентоспособности продукции В сборнике: Научные достижения, наработки, предложения за 2014 Сборник научных докладов. Sp. z o.o. «Diamond trading tou». 2014. С. 76 - 77

© Т.Г. Косенко, 2017

УДК 658:004

Г.В. Кошкина

В.А. Никольская

Е.А. Великанов

ГБОУ ВО ТвГТУ

г. Тверь, Российская Федерация

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ MS EXCEL

Инвестиционная привлекательность является важной характеристикой деятельности хозяйствующего субъекта, поскольку она влияет на его перспективы развития, конкурентоспособность и кредитоспособность. Для предприятия оценка инвестиционной привлекательности необходима с точки зрения определения потенциальных возможностей привлечения инвестиций, заёмного капитала и поиска надёжных поставщиков.

Инструмент для анализа инвестиционной привлекательности предприятия, применение которого описано в статье, разработан с помощью MS Excel, является достаточно простым и гибким в использовании, а также не затратным по времени и финансам при решении поставленной задачи.

В качестве конкретного примера рассмотрена авиакомпания, осуществляющая регулярные перевозки.

Хозяйственная деятельность предприятия характеризуется производственными и экономическими показателями. Их динамика рассчитывается на отдельном листе с использованием встроенных функций Excel. Лист содержит защиту, разрешен ввод только исходных данных (статей баланса). Также для большей наглядности, что поможет в приеме управленческих решений, применено условное форматирование. На основе полученных результатов экономист - менеджер может сделать соответствующие выводы.

1	А			В		Г		
	Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение 2015 от 2014	2016 от 2015	Относительные отклонения 2015 от 2014	2016 от 2015
2	Объем продаж продукции (работ, услуг), тыс. руб.	3198516	5769798	7724474	2571282	1954676	180,39	133,88
3	Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	44574	89916	247155	45342	157239	201,72	274,87
4	Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), тыс. руб.	3153942	5679882	7477319	2525940	1797437	180,09	131,65
5	Основные фонды, тыс. руб.	276334	531765	552871	255431	21106	192,44	103,97
6	Оборотные средства, тыс. руб.	557814	967088	1137518	409274	170430	173,37	117,62
7	Затраты на 1 рубль продукции (заказов/задача)	0,986	0,984	0,968	-0,002	-0,016	99,80	98,37
8	Фондоотдача	11,8	10,8	6,8	-0,8	-4	93,30	62,96
9	Оборачиваемость оборотных средств в обороте	5,7	5,9	6,7	0,2	0,8	101,51	113,56
10	Рентабельность продаж, %	1,4	1,5	3,2	0,1	1,7	107,14	213,33

Рисунок 1. Экономические показатели деятельности предприятия

В соответствии с рисунком 1 можно сделать вывод, что на рост доходов повлияло оказание услуг по договору. Предприятие может обеспечить снижение себестоимости, повысить рентабельность продаж и сократить период оборачиваемости за счёт роста прибыли от реализации. Этого можно достичь, увеличивая объём продаж и снижая себестоимость услуг.

Одним из способов снижения себестоимости – это использование ресурсосберегающих технологий, расчёт эффективности которой представлен на рисунке 2.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1) Чисел часов, в год				51 Расход ГСМ тонн в час на одну ВС, тонн = Расход/Налет	2,914877	2,527958	2,870398
2) ТУ				Тр-134А	8,301842	6,13888	8,320217
3) Тр-134А (1 штука)	6086	5329	2792	Тр-134Б	5,265839	5,292038	5,339191
4) Тр-134М (1 штука)	8704	2931	2406	61 Средний расход в час, тонн по ВС типа ТУ	4,826119	4,851528	4,841841
5) Тр-134М (1 штука)	2417	2048	1955	Б-717-400	2,76942	2,791977	2,833244
6) Тр-134М (1 штука)	10217	10446	7136	Б-717-500	3,486977	2,479394	2,491103
7) Общий налет часов ВС типа ТУ, часов				Б-717-800	0	2,684180	2,671187
8) Боинг				71 Средний расход в час, тонн по ВС типа Боинг	1,753486	2,64003	2,666665
9) Б-737-400 (1 штука)	3726	6826	7104	81 Расход топлива на ВС типа Боинг при объеме налета, тонн	20256,04	48824,25	36509,28
10) Б-737-500 (1 штука)	5965	11194	10349	81 Расход топлива на ВС типа ТУ при объеме налета, тонн	49417,26	50979,01	34929,98
11) Б-737-800 (1 штука)	0	3897	22112	82 Экономия на топливе, тонн	-28920,3	17840,31	20846,67
12) Общий налет часов Боингами, часов	11213	26097	39846	83 Уменьшение потребности в оборотных средствах, тыс. руб.	-661676	482947,8	1158982
13) Расход ГСМ, тонн, в том числе:				84 Затраты на лизинг, тыс. руб.	772952	910011	1188005
14) ТУ				84 Затраты на лизинг, тыс. руб.	1814468	430903	130802
15) Тр-134А	11706,31	13601,7	4814,7				
16) Тр-134Б	23341,8	16046,3	15225,3				
17) Тр-134М	13930,8	14024,6	10418,9				
18) Боинг							
19) Б-737-400	15057,7	29676,3	20125,3				
20) Б-737-500	18964,5	38706,7	25823,8				
21) Б-737-800	0	15647,5	59109,3				

Рисунок 2. Расчёт эффективности использования ресурсосберегающих технологий (замена парка ВС на Боинги)

Использование указанных технологий приведет к экономии, прогнозный расчет величины которого представлен на рисунке 3.

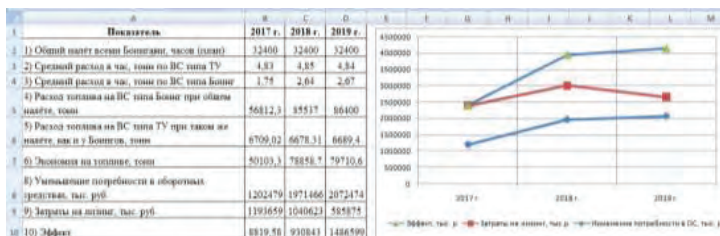


Рисунок 3. Прогнозный расчёт экономии от эксплуатации Боингов

Переход на использование топливно - экономичных Боингов позволил снизить потребность в оборотных средствах. Приобретение Боингов в лизинг экономически целесообразно, так как затраты на лизинг покрываются денежными средствами, высвобождающимися за счёт уменьшения потребности в ГСМ. Величина эффекта зависит от динамики цен на ГСМ, поэтому большое значение имеет минимизация инфляционного риска.

Снижение себестоимости авиаперевозок и, следовательно, повышение эффективности работы предприятия, может быть, достигнут за счёт системы государственных мер и действий предприятия по сокращению условно - постоянных расходов и потребности в оборотных средствах.

Влияние реализации стратегического решения на инвестиционную привлекательность предприятия можно оценить с точки зрения эффективности инвестиций: чем эффективнее они используются, тем больше инвестиционная привлекательность, что способствует привлечению инвестиций.

Список использованной литературы:

1. Ковалев П.А. «Финансовый анализ», издательство «Статистика», Москва, 2013
2. Кошкина Г.В., Никольская В.А. Информационные технологии в управление фирмой: Учеб. Пособие / ; Тверской гос. техн. ун - т – Тверь: ТвГТУ, 2016.

© Г.В. Кошкина, В.А. Никольская, Е.А. Великанов

УДК 336

А.М. Халимбекова

К.э.н., доцент заведующая кафедрой кафедры
«Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

В.В. Кремлева

К.э.н, доцент кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ
Дагестанский государственный
университет народного хозяйства
г. Махачкала, Российская Федерация

ПРИЗНАКИ СТАБИЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ

По оценке Центрального банка в финансовом секторе ситуация нормализуется, и он уже прошел процесс адаптации к новым экономическим условиям. По оценкам Банка России банковский сектор прошел пик кризиса 2014 - 2015 г.г., и основные показатели прибыли и капитала пришли в норму. Поэтому в настоящее время банковская система вновь готова наращивать активы [1].

В настоящее время в РФ действует 563 банковских организации. С 2014 по 2016 г. отозвано лицензий у порядка 272 банков: в 2014 г. - 86, в 2015 году - 93, в 2016 году - 93 банковских организации. Типичные причины отзыва лицензий – это снижение норматива достаточности капитала менее 2 % . В этом случае, по закону о Банках и банковской деятельности Банк России обязан отозвать лицензию. А также несоблюдение закона Федерального закона "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 N 115 - ФЗ.

Рассмотрим статистику основных показателей, характеризующих деятельность банковского сектора РФ: динамика привлеченных средств, динамика кредитного портфеля, динамика доли просроченной задолженности в кредитном портфеле (основной качественный показатель) и динамика прибыли (Рис.1). График на рис. 1 показывает стагнацию на всех сегментах как по кредитам, так и по вкладам. Привлеченные средства клиентов, состоящие из средств предприятий на расчетных счетах, вкладов физических лиц и депозитов юридических лиц практически не увеличились. Срочные депозиты предприятий даже несколько сократились (с марта 2016 года по март 2017 года на 6 млрд. руб.)

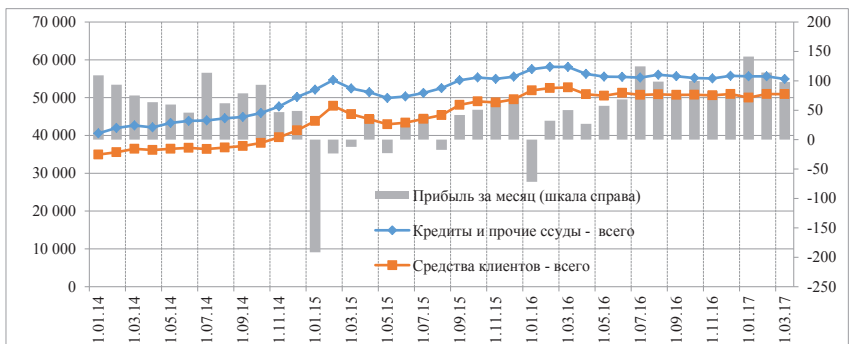


Рис. 1 Динамика привлеченных средств клиентов, ссудной задолженности и прибыли текущего года банковской системы РФ[4]

Из графика (Рис.1) видно, что банковская система РФ стабильно получает прибыль каждый месяц, но привлеченные средства клиентов и особенно кредитный портфель остается на одном уровне, отсутствует прирост. Уровень просроченной задолженности – это основной фактор, характеризующий состояние банковской системы. Рис. 2 показывает, что в целом просроченная задолженность банков перестала расти, начиная с третьего квартала 2016 года. Критический уровень просроченной задолженности складывался по портфелю физических лиц. Уже к 1 сентября, когда доля просроченной задолженности физических лиц достигла критического уровня 8 % . Центральный федеральный округ, Приволжский федеральный округ, а также Сибирский федеральный округ показали наибольший уровень просрочки по кредитам физических лиц.(соответственно + 13,7 % , +18,4 % ,+21,4 % прирост с начала года) [4].

В 20016 году наибольший рост просроченной задолженности приходился на Курганскую область (+1,8 %), а лидерами по повышению платежной дисциплины стали: Республика Дагестан (- 0,9 %), Кабардино - Балкарская Республика (- 1,3 %), Севастополь (- 2,4 %) и Республика Ингушетия (- 5,2 %). Таким образом, просрочка сильнее всего сокращалась в южных регионах и, особенно, в Республиках Северного Кавказа

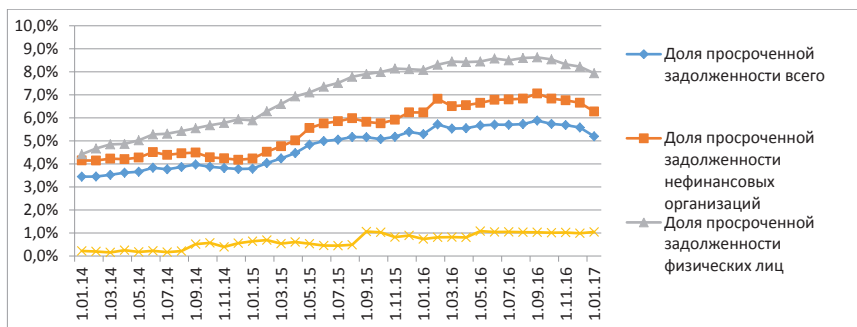


Рис. 2 Динамика доли просроченной ссудной задолженности в разрезе сегментов [4]

Просроченная задолженность кредитных организаций держится на уровне 1 % по причине того, что банки обязаны соблюдать нормативы и установленные лимиты

кредитования. Увеличение просроченной задолженности самого банка ведет к снижению его рейтинга, а также к потере ликвидности, лишает его возможности заимствований на межбанковском рынке. Однако За 2016 год в России банками было выдано кредитов и предоставлено кредитов физическим лицам на сумму 7,2 триллиона рублей, что на 23 % больше, чем в 2015 году [3]. При этом задолженность населения за прошедший год увеличилась на 1,3 % до 10,8 триллионов рублей. Это означает все - таки снижение доли просроченной задолженности в портфеле.

Как в условиях кризиса удалось достичь снижения просроченной задолженности? Причиной тому послужило не увеличение платежной дисциплины и уровня реальных денежных доходов населения, а введение банками новых методов и критериев оценки заемщиков в целях снижения просроченной задолженности.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что в условиях стабилизации прибыли банковского сектора, сокращения просроченной задолженности и в целом, наличия незначительной положительной динамики по вкладам населения с начала 2017 года Центральному банку стоит продолжать умеренное снижение ключевой ставки. Снижение ставки будет служить стимулом к дальнейшему наращиванию активов банковской системы, но уже в новом качестве.

Список использованной литературы

1. Банковская система России готова к наращиванию активов. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/currency/news/4492476>
2. Кремлева В.В., Дудина О.И. Денежно - кредитная политика Банка России в условиях стагнации банковского сектора и ухудшения инвестиционного климата. В сборнике: прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей международной научно - практической конференции. 2015. С. 202 - 207.
3. Доля просроченных населением России кредитов в регионах. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://riarating.ru/regions/20170323/630059013.html>
4. Обзор банковского сектора РФ. . [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst>.
5. Эксперты: просрочка по кредитам физлиц бьет все рекорды. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/56878>

© В.В. Кремлева, 2017 © А.М. Халимбекова, 2017

УДК 336

А.М. Халимбекова,

К.э.н., доцент заведующая кафедрой кафедры, «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

В.В. Кремлева,

К.э.н, доцент кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

Дагестанский государственный университет народного хозяйства,

г. Махачкала, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТЫ ЦБ РФ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СТАБИЛИЗАЦИЮ ЭКОНОМИКИ РФ

Кризисный период 2014 - 2016 года, характеризовался в росте бюджетного дефицита, сокращении ВВП, спаде производства, падением цен на нефть и скачками

инфляции. В настоящий момент намечается снижение инфляции, и имеются все перспективы для выполнения целей, намеченных ЦБ - инфляция 4 % [1, С.2].

По оценкам ЦБ годовая инфляция снижается быстрыми темпами, и в феврале она составила 4,6 % . Снижение ВВП за 2016 год составило всего 0,2 % [1,С.12] Это позволило Банку России применить один из главных инструментов денежно - кредитной политики – очередное снижение ключевой ставки с 10 % до 9,75 % в марте 2017 года.

Следует отметить, что также и внешняя политика России и внешние факторы способствовали стабилизации экономической ситуации. РФ заключила соглашение о сокращении добычи нефти с 10 декабря 2016 г. Данный фактор не мог не отразиться положительно на мировых ценах на нефть: в январе - марте 2017 года цена на нефть марки Urals составила 53 доллара США за баррель вместо запланированных в бюджете РФ 40 долларов США [1,с.18]. Данное повышение цен оказало двойной положительный эффект на экономику России: стабилизация курса доллара США и пополнение резервного фонда Минфином. Это позволило Министерству Финансов РФ пополнить Резервный фонд и закупить доллары США на российском валютном рынке (113,1 млрд . рублей).

Какие же еще инструменты ЦБ были задействованы в стабилизации ситуации на финансовом и денежном рынке, и так ли значимо их влияние?

Банком России проводились операции открытого рынка по абсорбированию ликвидности, т.е. - объявление депозитных аукционов по ключевой ставке на 1 неделю. Данный инструмент способствовал снижению излишка ликвидности на денежном рынке и предотвратил излишний рост денежной массы.

Также операции по регулированию банковского сектора оказали позитивное воздействие на стабилизацию экономики. Банком России был установлен максимальный размер полной стоимости кредита (ПСК) – не может превышать более , чем на 1 / 3 рассчитанную Банком России[1,С.15]. Таким образом, ЦБ обязал банки снизить ставки по кредитам. Это привело к повышению качества ссудного портфеля банков и повышению их финансовой устойчивости. Это обстоятельство обязало банки снизить риск и работать на менее рискованных сегментах потребительского кредитования.

С целью расширения возможностей по рефинансированию банковской системы расширен список ценных бумаг, используемых в качестве залога по операциям репо. Операции репо – это один из инструментов открытого рынка, предназначенный для предоставления ликвидности на срок 6 дней банковской системе.

Также Центральный банк пересмотрел условия своих специализированных механизмов рефинансирования: снижены ставки по предоставлению несерьёвых кредитов под гарантию страхового агентства ЭКСАР, по крупным инвестиционным кредитам и по лизингу до 3 лет с 9 до 8,75 % .[1,С.17]. То есть инструменты ЦБ способствовали развитию кредитования и инвестирования несерьёвых отраслей экономики по ставке ниже ключевой. Одним из действенных инструментов денежно - кредитной политики оказалось регулирование нормативов обязательных резервов. Нормативы обязательных резервов умеренно повышались (табл. 1).

Таблица 1 Динамика нормативов обязательных резервов по обязательствам

Вид обязательства	С 01.01.2016 по 31.03.2016	01.04.2016	01.07.2016	01.08.2016
Перед физлицами в рублях	4,25	4,25	4,25	5,00
Перед юридическими лицами – нерезидентами в рублях	4,25	4,25	4,25	5,00
Перед физлицами в иностранной валюте	4,25	4,25	5,25	6,00
Перед юрлицами – нерезидентами в иностранной валюте.	4,25	5,25	6,25	7,00

Как видно из таблицы 1 все нормативы были увеличены. Данный инструмент способствовал снижению индекса инфляции, так как повышение нормативов ведет к ограничению роста денежной массы, а это монетарный фактор сдерживания инфляции.

Можно сделать вывод, что инструменты ЦБ оказали значимый вклад в снижение инфляции. Помимо регулирования ключевой ставки Центральным банком эффективно применялись и инструменты открытого рынка и инструменты рефинансирования экономики несырьевых отраслей через банковскую систему

Список используемой литературы

1. Доклад о денежно - кредитной политике. Март №1, 2017.[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2017_01_ddcp.pdf
2. Халимбекова А.М., Кремлева В.В., Шахбанова А.М.. Инфляция 4 % , миф или реальность? Современный взгляд на будущее науки. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 150 - 154.
3. Халимбекова А.М., Кремлева В.В., Нестабильность цен сырьевых рынков и их влияние на финансовую систему России. Прорывные экономические реформы в условиях неопределенности. Сборник статей международной научно - практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 155 - 158.

© В.В. Кремлева, 2017

© А.М. Халимбекова, 2017

УДК 339

О.А.Кречмер, Магистрант экономического факультета
Российской Таможенной Академии, г.Люберцы

ТАМОЖЕННЫЕ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ: ОСОБЕННОСТИ И ТИПОЛОГИЯ

Современный мир претерпевает значительные изменения всего государственного сектора, все чаще становится очевидным факт значимости государства как основного

института власти. Государство охраняет права и свободы граждан, активно участвует в жизни гражданского общества.

В последнее время в Российской Федерации в результате проведения административной реформы, появилась четкая задача исполнительной власти государства: работа на благо общества своей страны, в которой заключается оказание государственных услуг как самим гражданам страны, так и организациям. Важно учитывать тот факт, что органы исполнительной власти оказывают услуги государству в плане реализации политики государственного регулирования. Таким образом, рассматривая структуру исполнительной власти, а также таможенных органов, необходимо рассматривать деятельность государственных органов, определяя стратегию совершенствования их деятельности. Для того, чтобы определить основные задачи в области государственного управления, необходимо рассмотреть определение государственной услуги.

Государственная услуга – это услуга, которая предоставляется физическим лицам и организациям по их запросу федеральными органами исполнительной власти, исполнительным органом государственной власти субъектов Российской Федерации, органами управления государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, органами управления государственных внебюджетных фондов Российской Федерации и местными администрациями в рамках их компетенции[2].

Государственная услуга и ее определение - не совсем привычное для российской управленческой практики понятие, которое было сформировано в начале XXI века. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 года № 210 - ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» регулирует отношения, которые возникают в связи с предоставлением государственных и муниципальных услуг федеральными органами исполнительной власти, органами внебюджетных фондов, исполнительными органами власти субъектов Российской Федерации, а также местными администрациями и иными органами местного самоуправления [1].

В международных стандартах определение и понятие государственной услуги определяется как реальный, конечный продукт (услуга) органов исполнительной власти. Из этого следует, что основополагающей задачей административной реформы стало установление прямой взаимозависимости оценки деятельности государственных органов, распределением бюджетных ресурсов, объемом, перечнем и качеством предоставления государственных услуг гражданам, организациям и бизнес - сообществу.

Одной из основополагающих частей системы государственного управления является таможенная система. ФТС Российской Федерации является органом исполнительной власти, которая призвана реализовывать таможенное регулирование в соответствии с действующим законодательством.

В определении подходов повышения эффективности государственного регулирования в таможенной сфере, необходимо рассматривать деятельность органов ФТС России как процесс оказания государственных услуг. Таким образом, определения как «государственная услуга ФТС» и «таможенная услуга» можно рассматривать как равнозначные понятия.

Федеральная таможенная служба разрабатывает, утверждает, обеспечивает опубликование перечней государственных услуг, а также устанавливает требования к

качеству и доступности государственных услуг. В 2005 году в рамках административных преобразований, Постановлением Правительства Российской Федерации был принят порядок разработки и утверждения административных регламентов исполнения государственных функций предоставления государственных услуг. Таможенная служба разрабатывала и утверждала административные регламенты на все виды государственных таможенных услуг. На данный момент Федеральная таможенная служба предоставляет административные регламенты по вопросам оказания государственных услуг органами таможенной системы[3; 38].

В условиях глобализации и интернационализации мировой торговли значительно возрастает роль влияния таможенного регулирования на процессы интеграции российской экономики в международное экономическое пространство. Это означает, что появляется необходимость освоения новых путей повышения качества и эффективного таможенного обслуживания. Данный вопрос ставит целью максимального содействия развития внешнеторговой деятельности.

Таможенные услуги являются важной сферой государственных услуг, обслуживающих внешнеторговую деятельность как экспортеров, так и импортеров. Таможенные органы предоставляют услуги не только субъектам внешнеторговых сделок, но и государству, выполняя регулирующую функцию.

Таможенные услуги, оказываемые таможенными органами Российской Федерации, можно разделить на два типа:

- 1) услуги, реализующие процесс таможенного оформления;
- 2) услуги, обеспечивающие процесс таможенного оформления.

К первому типу относятся услуги, которые относятся к самому процессу таможенного оформления. Ко второму типу относится процесс деятельности таможенных органов по предоставлению информации, ведению реестра субъектов околотаможенной деятельности, работе с участниками внешнеэкономической деятельности[4; 160].

Таким образом, можно сделать вывод, что таможенные услуги – это государственные услуги, связанные с экономической безопасностью государства, обеспечением интересов национальной экономики, направленные на развитие внешнеэкономических отношений и связей. Таможенная деятельность Российской Федерации как государственного института обеспечивается специализированными таможенными методами и технологиями в рамках имеющейся таможенной инфраструктуры.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг" от 27.07.2010 N 210 - ФЗ [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru> (Дата обращения: 28.03.2017)
2. Государственные услуги [Электронный ресурс] URL: <https://www.gosuslugi.ru> (Дата обращения: 28.03.2017)
3. В.В.Макрусов «Развитие таможенного института как системы таможенных услуг»: вестник Московского государственного областного университета. Серия «Экономика», 2015, с.38.
4. В.В.Макрусов «Государственные таможенные услуги»: монография / В. В. Макрусов, А. В. Сафронов / Российская таможенная академия. Москва, 2011, с. 160.

© О.А.Кречмер, 2017

НАПРАВЛЕНИЯ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В сфере сельского хозяйства государственный контроль осуществляется Россельхознадзором, который является исполнительным органом власти и выполняет функции надзора и контроля в сфере защиты растений, ветеринарии, использование агрохимикатов и пестицидов, обеспечения плодородия почв, охраны водных биологических ресурсов и так далее. Россельхознадзор самостоятельно осуществляет свои полномочия, которые установлены федеральными законами, а также актами Правительства РФ. В ходе осуществления своих полномочий Россельхознадзор напрямую взаимодействует с другими органами государственной власти и органами местного самоуправления, если другой порядок не был установлен федеральными законами, актами Правительства и Президента Российской Федерации.

Одним из самых крупных народнохозяйственных комплексов страны является агропромышленный комплекс, или сокращенно АПК. Он имеет важное значение в экономике, а также определяет условия и уровень жизнедеятельности общества. АПК оказывает существенное влияние не только на эффективность всего национального производства, а также на занятость населения и обеспечивает людей продуктами питания. К агропромышленному комплексу можно отнести все виды производственного обслуживания и производств, развитие и создание которых подчинены производству конечной потребительской продукции из сельскохозяйственного сырья.

Государственное регулирование АПК подразумевает реализацию преобразований и реформ преимущественно экономическими методами и включает защиту отечественного продовольственного рынка от импорта, а также аграрного сектора от высокомонополизированных отраслей, которые создают средства производства для сельского хозяйства и закупающих его продукцию. Регулирование АПК также предполагает совершенствование и сохранение функции государства, выступающего в качестве инвестора и заказчика применительно к условиям переходного периода; поддержания развития рыночной инфраструктуры; содействия государственному сектору АПК; подготовку кадров для сельского хозяйства и развитие аграрной науки. В настоящее время особенно важна регулирующая роль государства, когда не сформировался эффективный механизм экономического регулирования. При этом необходимо учитывать специфические особенности аграрного сектора: медленный оборот капитала, сезонность производства, повышенный производственный риск, связанный с подверженностью стихийным силам природы, с тем, что значительная часть сельскохозяйственных угодий России находится в зоне рискованного земледелия [1].

Государство может осуществлять активное воздействие на развитие АПК экономическими методами. Например, через налоговое и кредитное регулирование,

бюджетное финансирование, контроль уровня и условий оплаты труда, социальное развитие, через государственные программы, эффективную таможенную политику и т. д.

Экономический механизм поддержки сельских товаропроизводителей должен быть направлен на стимулирование более производительных вложений и рост рентабельного отечественного производства. Данная цель может быть достижима лишь в том случае, когда система экономических рычагов (налоги, кредит, цены) будет в основном использоваться для стимулирования более рентабельных предприятий АПК и более эффективных вложений по регионам [1]. В системе агропромышленного регулирования производства наиболее приемлемо использовать:

- залог сельскохозяйственной продукции и интервенционные товарные закупки;
- в области ценовой политики должны функционировать принципы свободного ценообразования в сочетании с государственным регулированием цен, с целью установлению гарантированного уровня на закупки по госзаказу, формирования цен в соответствии с предложением и спросом при относительно жестком ограничении тенденций к их монополизации;
- в сфере кредитно - финансовой политики требуется строго целевое применение кредитов с пониженной для сельского хозяйства процентной ставкой;
- в налоговой политике необходимо дублирование налоговых изъятий и многоканальность. Стратегически важным направлением этой политики должен стать переход к одноканальной системе в форме земельного налога, дифференцированного в зависимости от качества и местоположения земельных участков. При этом земельный налог должен иметь уровень, побуждающий к эффективному использованию земли.

Эффективному использованию методов государственного регулирования и рыночных механизмов в условиях рынка будет отвечать принципиально новая система управления АПК. В этих целях целесообразно осуществить переориентацию государственных функций от управления предприятиями и отраслями к экономическому регулированию на основе широкого использования механизмов государственно - частного партнерства.

Государственное регулирование АПК обязательно включает и внешнеэкономическое направление. Оно в качестве одной из важнейших задач имеет защиту отечественного сельского хозяйства. Формы и степень аграрного протекционизма и внешнеэкономической защиты должны зависеть от состояния сельскохозяйственного производства и рынка по отдельным товарам и товарным группам, от насыщения рынка и конкурентоспособности отечественной продукции [2].

В данной проблеме, кроме сельскохозяйственных товаропроизводителей, есть и другая сторона – потребители, интересы которых далеко не во всем и не всегда совпадают с интересами отечественных товаропроизводителей. Это значит, что уровень и характер аграрного протекционизма должны носить компромиссный характер и являться результатом учета многих разнонаправленных сил. Выделяют внутренние и внешние причины. Ко внешним относятся дефицит бюджета, инфляция, снижение уровня доходов большей части населения, и это объяснило низкую покупательную способность и снижение спроса на продукты питания. А внутренние факторы - это несовпадение между преобразованиями отношений собственности и реформы общеэкономических условий хозяйствования в АПК, которые включают развитие рыночной инфраструктуры.

Следует подчеркнуть, что государственное регулирование является системой стимулов и рычагов, при помощи которых государство может участвовать в рыночных процессах на правах субъекта рыночных отношений, обеспечивая устойчивое развитие агропромышленного производства. Это особенно важно иметь в виду, поскольку кризис в сельском хозяйстве вызван не только объективными природными условиями, но и рядом экономических просчетов в проведении аграрной политики. Так же необходимо помнить, что развитие аграрного сектора возможно только в том случае, когда достигается устойчивая макроэкономическая стабилизация в общественном производстве.

Список литературы:

1. Институциональные аспекты формирования и развития аграрного рынка Краснодарского края / Голубева Е.А., Андреев С.Ю., Тугуз З.А. // Традиции и инновации в современной науке. Сборник материалов XVI Международной научно - практической конференции. - 2016. - С. 202 - 205.

2. Инструменты и механизмы регулирования импортозамещения / Панкова Е.О., Андреев С.Ю. // Молодой ученый. – 2016. - № 8 - 8 (112). – С. 21 - 23

© В.В. Кувалакин, З.А. Тугуз, 2017

УДК 336

Я.С. Лапина
студент 3 курса
института права и экономики
ЕГУ им. И.А. Бунина
г. Елец, Россия

СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ЕГО МЕСТО В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Грамотная организация своевременного поступления денежных средств в государственный бюджет позволяет успешно реализовывать стратегические задачи государства. Наиболее значительную часть доходов государственного бюджета составляют налоговые платежи, поступающие от физических и юридически лиц. Стабильный уровень финансирования бюджета может быть достигнут при поступлении налогов и сборов в определенные законодательством сроки и в установленных размерах.

Несвоевременная уплата налогов и сборов ведет к ухудшению экономического положения государства, что приводит к увеличению его внутреннего и внешнего долга, для стабилизации ситуации государство вынуждено покрывать дефицит бюджета из неналоговых поступлений. Эффективная система налогового контроля является важным фактором модернизации экономики. В настоящее время в России возникла острая проблема повышения эффективности системы налогового контроля. Причинами этому послужили несовершенство законодательства, постоянно изменяющаяся правовая база,

высокая социальная опасность уклонения от уплаты налогов и нестабильная экономическая и геополитическая обстановка.

Создание надлежащих условий для добросовестного исполнения налоговых обязательств лежит в основе федерального законодательства о налогах и сборах. Кроме того, законодательство должно определять систему налоговых органов, относящихся к федеральным экономическим службам (п. «ж» ст. 71 Конституции РФ), их задачи, функции, формы и методы деятельности, порядок проверки правильности исчисления и своевременной уплаты (удержания и перечисления) налогов и сборов.

Контроль, являясь одной из форм управленческой деятельности, представляет собой самостоятельную функцию управления, предполагает целевую направленность, имеет установленное законодательством содержание и способы его осуществления. Налоговый контроль, как форма реализации контрольной функции, а также с позиции налогового законодательства призван, в первую очередь, охранять и обеспечивать имущественные права государства и муниципальных образований.

Для объективной оценки роли и сущности налогового контроля, его понятие рассматривается в двух аспектах:

1) в широком аспекте налоговый контроль представляет собой совокупность мер, регулируемых государством и направленных на обеспечение экономической безопасности России, а также соблюдение государственных и муниципальных фискальных интересов;

2) в узком аспекте налоговый контроль - это контроль, осуществляемый государством в лице компетентных органов, за законностью и целесообразностью действий в процессе введения, уплаты или взимания налогов и сборов.

Налоговый контроль носит государственный властный характер, это проявляется при осуществлении субъектами налогового контроля функций, связанных с контролем правильности исчисления и полноты уплаты юридическими и физическими лицами налогов и других обязательных сборов в соответствии с действующим законодательством и нормативными актами. Кроме того, государственный властный характер налогового контроля обусловлен спецификой налоговых правонарушений, основанных на фискальной функции налогов, а также нежеланием налогоплательщиков уплачивать налоги.

Являясь составляющей частью государственного финансового контроля, налоговый контроль представляет собой элемент управления государственными финансами и его осуществление - обязательное условие для обеспечения эффективности деятельности финансовой системы и экономики страны в целом.

Основной целью налогового контроля является соблюдение законности налогообложения. Объектами контроля при этом будут выступать движение денежных средств в процессе аккумулирования публичных денежных фондов, а также материальные, трудовые и иные ресурсы налогоплательщиков. Мероприятия налогового контроля направлены, как правило, на оперативное выявление налоговых правонарушений и налоговых преступлений, предупреждение их совершения в будущем, а также на обеспечение неотвратимости наступления налоговой ответственности.

Предметом налогового контроля являются валютные и кассовые операции, сметы предприятий, налоговые декларации, использование налоговых льгот, бухгалтерская документация и т.д.

При этом налоговый контроль не включает в себя проверку исполнения финансовых требований и правил экономического, а не юридического характера, которые могут повлиять на фискальные интересы государства, но не имеющих отношение к финансово - правовому регулированию (управление портфелем ценных бумаг, планирование прибыли на коммерческом предприятии, соблюдение экспортных и импортных квот и т.д.).

Основное назначение налогового контроля – содействие успешной реализации налоговой стратегии государства. В Бюджетном послании Президент РФ определил целью налогового контроля снижение налоговой нагрузки на налогоплательщиков, упрощение налоговой системы, выравнивание условий налогообложения и повышение качества налогового администрирования.

Классифицировать налоговый контроль можно по различным направлениям, в том числе по видам, формам и методам. Содержание двух последних направлений раскрывается в главе 14 Налогового кодекса Российской Федерации, части 1.

Контроль за расходами физических лиц является своеобразным видом последующего налогового контроля, который производится путем сравнения доходов и расходов граждан, полученных за определенный период времени. В случае обнаружения налоговым органом превышения расходов физического лица над его налогооблагаемыми доходами у налогового органа возникает право выяснить источники происхождения средств и проверить добросовестность уплаты обязательных платежей в бюджет налогоплательщиком.

Налоговый контроль также можно рассматривать как элемент финансового контроля и налогового механизма. Налоговые контрольные действия полностью охватывают систему налогообложения, и, кроме того, их осуществление происходит в разрезе отдельных налогов, налоговых групп, групп налогоплательщиков территорий. Налоговый контроль, пронизывая экономическую сферу государства по вертикали и по горизонтали, позволяет обеспечить соблюдение правил бухгалтерского учета и отчетности, законодательных основ налогообложения.

Основной формой проведения налогового контроля в соответствии с действующим законодательством остаются налоговые проверки, которые делятся на выездные проверки и камеральные проверки. Они представляют собой процессуальное действие налоговых органов, направленное на контроль за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления, своевременностью и полнотой уплаты налогов и сборов налогоплательщиком в бюджет. Налоговые проверки осуществляются путем сопоставления фактических данных, полученных в результате мероприятий налогового контроля, с данными налоговых деклараций и иных отчетных документов, представляемых налогоплательщиками в налоговые органы самостоятельно.

Эффективность налогового контроля зависит от правильно выбранной формы, методов и видов налогового контроля. Оптимальные их сочетания, позволяющие с наименьшими усилиями со стороны налоговых органов и в наиболее короткие сроки достигнуть наиболее высоких результатов при осуществлении налогового контроля, чаще всего находят свое закрепление в соответствующих методиках контрольной деятельности. В совокупности эффективные методики контрольных действий и составляют методическую основу налогового контроля.

Динамично развивающаяся налоговая система Российской Федерации требует повышения результативности налогового контроля и усиления ресурсов налоговых органов в сторону потенциальных налоговых нарушений. Но без согласования вопроса о взаимной ответственности налогоплательщика и государства, усилия налогового администрирования останутся безрезультатными. Эффективный налоговый контроль может быть обеспечен только при соблюдении базовых принципов налогообложения, а также при осуществлении налоговой политики государства с учетом бюджетных приоритетов.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая (принят Гос. думой 19 июля 2000 г.): офиц. текст по состоянию на 20 янв. 2016 г. – М.: Эксмо, 2016. - 1312 с.
2. Крохина Ю.А. Налоговое право [текст]: учебник / Ю.А. Крохина. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2015. – 463с.
3. Пансков В.Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации [текст]: Учебник / В.Г. Пансков. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 496с.

© Я.С. Лапина, 2017

УДК 379.85

Лисицына Т.Б.

доцент, к.п.н., доцент кафедры СКДиТ ГГУ

Сатаева В.А.,

студентка 5 курса направления подготовки «Туризм» ГГУ

Satayeva V. A.

5rd year student of specialty "Tourism" Gzhel state University

Lisitsyna T. B. PhD,

associate professor of welfare activity and tourism Gzhel state University

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА

THEORETICAL QUESTIONS OF DEVELOPMENT OF THE TOURIST PRODUCT

Аннотация: В статье рассмотрены такие теоретические вопросы, как понятие «туристский продукт», основные этапы его разработки, а также требования к качеству.

Abstract: In article such theoretical questions as the concept "tourist product", the main stages of its development, and also the requirement to quality are considered.

Ключевые слова: туристский продукт, разработка туристского продукта, качество туристского продукта.

Keywords: tourist product, development of a tourist product, quality of a tourist product.

Успех предпринимательской деятельности на туристическом рынке определяется, в первую очередь, туристским продуктом, представляющим интерес для потребителей.

Следовательно, первоочередной задачей туристского предприятия является разработка привлекательного для клиентов туристского продукта.

Ст. 1 Федерального закона «Об основах туристской деятельности в РФ» дает следующее определение понятия *«туристский продукт»*: это комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену (независимо от включения в общую цену стоимости экскурсионного обслуживания и (или) других услуг) по договору о реализации туристского продукта.

Среди ученых однозначный подход к понятию «туристский продукт» отсутствует, поэтому существуют его различные определения, среди которых можно выделить следующие:

- совокупность услуг и товаров, образующих организованную поездку (тур) или непосредственно связанных с ней [3, с. 7];
- комплекс услуг, который включает конечные услуги (предоставление экскурсий, организация туристского маршрута) и инфраструктурные услуги (транспортные, гостиничные, ресторанные), без которых конечные услуги невозможны [7, с. 56];
- пакет услуг, удовлетворяющий потребительские запросы туристов [6, с. 176];
- мнемоническое определение турпродукта, определяющее туризм как «4П – Перевозка, Приют, Питание и Показ» [4, с. 274].

Турпродукт отличается как признаками, присущими любым услугам (неосвязаемость; неразрывность и неотделимость производства и потребления; изменчивость; неспособность к хранению и транспортировке), так и такими свойственными только ему признаками, как комплексный характер, включение в себя ряда услуг, оказываемых за общую цену, и оказание на основании договора о реализации туристского продукта.

К элементам турпродукта относятся:

- различные привлекательные для туристов ресурсы, которые могут побудить их к совершению путешествия (природные, исторические, культурные и т.п.);
- оборудование и снаряжение, отсутствие которых не влияет на мотивацию путешествия, но может быть препятствием для его осуществления (средства размещения, предприятия питания, оборудование для отдыха и т.п.);
- возможности передвижения, которые представляют собой различные способы передвижения (пешком или на разных видах транспорта) [5, с. 98].

Выделяют два основных типа турпродукта: турпакет, включающий в себя заранее определенный набор услуг, и индивидуальный тур.

Основанием для предоставления туристского продукта потребителю (клиенту) является договор о реализации туристского продукта. Реализация туристского продукта осуществляется на основании договора, заключаемого в письменной форме между туроператором и туристом и (или) иным заказчиком, а в случаях, предусмотренных законом, между турагентом и туристом и (или) иным заказчиком.

Под разработкой туристского продукта понимается «превращение замысла, идей менеджеров фирмы в реальный туристский продукт в расчете на то, что турист воспримет его как воплощение всех его пожеланий, как качественный продукт, безопасный и надежный в эксплуатации» [2, с. 144]. Н.В. Иванова и Н.А. Мальшина, технологию разработки турпродукта подразделяют на следующие этапы:

- маркетинговые исследования, в процессе которых происходит выявление потенциальных возможностей и формирование тура;

- география маршрута, представляющая собой перспективное планирование тура, и состоящая из выявления ресурсно - технического обеспечения тура и определения типа маршрута;

- договорный этап, состоящий из заключения договоров с партнерами (гостиницей, предприятием общественного питания и т.п.);

- информационно - методическое обеспечение тура, включающее в себя составление документации, в т.ч. программы туристско - экскурсионного и культурно - досугового обслуживания;

- расчет стоимости путевок и выпуск к реализации;

- продвижение турпродукта на рынок, осуществляемое с помощью различных инструментов продвижения;

- этап реализации путевок, заключающийся в процессе формирования агентской цепи [5, с. 99].

Другие исследователи, соответственно, выделяют различные этапы разработки туристского продукта, но, в общем, в данном процессе можно выделить стадию маркетинговой стратегии, определение главной идеи, составление бизнес - плана, испытание и коммерциализацию нового турпродукта.

В процессе разработки турпродукта необходимо обеспечить его качество, под которым понимается «совокупность его отличительных характеристик, позволяющих произвести его оценку на предмет степени удовлетворенности им потребителя» [6, с. 140]. В настоящее время не существует универсальных требований, предъявляемых к качеству туристского продукта в целом. Тем не менее, на основании общих критериев качества услуг следует выделить критерии качества, которым так или иначе должна отвечать каждая туристская услуга, входящая в состав турпродукта: степень доступности; доверие; понимание проблем клиента; надежность; безопасность; компетенция персонала; уровень коммуникации; скорость реакции сотрудников;

вежливость персонала; осязаемые характеристики (обстановка и внешний вид помещений, оборудования, внешний вид персонала, четкость информационных материалов) [6, с. 132]. При этом самым важным критерием качества является безопасность туристского продукта, то есть отсутствие недопустимого риска, нанесения ущерба жизни, здоровью и имуществу туристов во время совершения путешествия (экскурсии), а также в местах пребывания на маршруте.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.11.1996 №132 - ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (ред. от 28.12.2016).

2. Веселова Н.Ю. Организация туристской деятельности: Учебное пособие для бакалавров / Н.Ю. Веселова. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К^о», 2017. – 256 с.

3. Жданова Т.С. Технологии продаж: Учебное пособие для бакалавров / Т.С. Жданова. – М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К^о», 2016. – 184 с.

4. Зеленин А.А., Леухова М.Г., Генина Е.С. Туристская деятельность: сущность, виды туризма, особенности организации // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2015. – № 2 - 7. – С. 273 - 278.

5. Иванова Н.В., Мальшина Н.А. Туристско - рекреационное проектирование: учебное пособие для бакалавров / Под ред. Н.В. Ивановой. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016. – 141 с.

6. Манеров А.Ш., Шигаев А.В. Технология разработки и продвижение нового туристского продукта // Science Time. – 2016. – № 10. – С. 175 - 177.

7. Рожкова Н.В. Экономическое содержание и теоретические аспекты сферы туристских услуг // Вестник Академии. – 2014. – № 1. – С. 55 - 59.

© Лисицына Т.Б. Сатаева В.А. 2017

УДК 334.723.6

Д.А. Лиховицкая

студентка 4 курса экономического факультета

НГУЭУ «НИНХ»

г. Новосибирск, Российская Федерация

ОЦЕНКА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

В настоящее время на территории Российской Федерации существует большое количество хозяйствующих субъектов, среди которых особую роль играют госкомпании, ведь по сути они являются системообразующими компаниями российского рынка. В связи с этим оценка результатов их деятельности является весьма актуальной темой для исследования и всестороннего изучения.

Все расчеты проведены на основе методических указаний по применению ключевых показателей эффективности государственными корпорациями, государственными компаниями, государственными унитарными предприятиями, а также хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации в совокупности превышает пятьдесят процентов.

На основании представленных в таблице 1 расчетов можно условно поделить компании на две группы: эффективные и не эффективные.

Таблица 2 - Ключевые показатели эффективности

Показатель	ПАО «Аэрофлот»			ОАО «РЖД»			ПАО «Совкомфлот»			ПАО «Транснефть»		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
TSR	87,62	-62,16	76,36	-	-	-	38,90	-7,70	96,14	25,15	44,59	55,68
ROE	20,67	22,08	-33,61	0,02	-1,25	0,01	2,51	3,62	21,34	7,61	7,68	7,98
Динамика по	-	3 384	-35	-	-41	95	-	286	5	-	3	9
		365,0	732		732	517		761,	050		775	75

ЕБИТДА, тыс. руб.		0	630,0 0		000, 00	000, 00		00	558, 00		557, 00	7 17 0,0 0
Динамик а ЕБИТДА, %	-	17,26	- 155,4 0	-	- 18,5 1	51,9 8	-	27,8 4	383, 50	-	4,73	11, 67
Рентабел ьность по ЕБИТДА	9,51	9,57	- 3,48	16,38	13,1 1	18,4 9	57,9 0	55,9 0	76,2 2	11,3 3	11,6 6	12, 34
Динамик а удельной выручки	-	1 423,4 8	5 952,1 4	-	102, 42	276, 44	-	78,3 4	812, 11	-	965, 33	49 9,2 6
NetDebt/ ЕБИТДА	- 0,46	- 0,24	- 2,68	2,38	4,19	3,05	0,47	- 0,22	- 0,08	6,51	8,41	8,5 1

К первой группе – эффективные компании – будут относиться ПАО «Транснефть» и ПАО «Современный коммерческий флот». Для них характерны:

- преимущественно положительная динамика показателей за весь рассматриваемый период;
- почти полное отсутствие резких колебаний показателей в исследуемый период.

Однако, и для этих компаний характерны отклонения по некоторым показателям. У ПАО «Совкомфлот» наблюдаются изменения по таким показателям как рентабельность инвестиций акционеров и отношение чистого долга к ЕБИТДА.

Что касается ПАО «Транснефть», то данная компания не имеет проблем с финансовой точки зрения.

Ко второй же группе – не эффективные компании – стоит отнести ПАО «Аэрофлот – российские авиалинии» и ОАО «Российские железные дороги». Для них характерны:

- отрицательная динамика показателей за весь рассматриваемый период;
- наличие резких колебаний показателей в исследуемый период.

Так, у ПАО «Аэрофлот» наблюдаются скачки рентабельности инвестиций акционеров (в 2014 году она составила - 62,15 %), рентабельности акционерного капитала, динамики и рентабельности по ЕБИТДА.

Что касается ОАО «РЖД», то можно говорить о том, что данная компания имеет более устойчивое положение нежели ПАО «Аэрофлот», но все же не может перейти в другую категорию из-за наличия скачков рентабельности акционерного капитала, динамики и рентабельности по ЕБИТДА.

В данном исследовании изучены причины ухудшения деятельности рассматриваемых госкомпаний.

Рассмотрим ПАО «Аэрофлот – российские авиалинии». Увеличение показателя ROE в 2014 году связано с более быстрым темпом роста собственного капитала компании (раздел

«Нераспределенная прибыль»), чем чистой прибыли. В 2015 году компания по итогам своей деятельности вышла на чистый убыток, что связано с увеличением себестоимости (рост расходов на авиатопливо, расходов, связанных с обслуживанием в аэропорту и на трассе, поддержании парка в состоянии летной годности, расходов на персонал) и прочих расходов (увеличение суммы лизинговых платежей, формирование резерва, рост курсовых разниц, убыток от хеджирования).

Динамика и рентабельность EBITDA в 2015 году отрицательна, что связано с конечным результатом деятельности компании в данный период.

Падение показателя TSR в 2014 году произошло за счет снижения цены акций компании, что связано с общей экономической ситуацией в стране, а также в отсутствии выплат по дивидендам. Но уже в 2015 году акции компании начали снова расти, чему немало способствовало приобретение в августе такой компании как ОАО «Трансаэро». Это позволило увеличить долю рынка, а также получить 56 международных маршрутов. Немаловажную роль сыграли и ожидания потребительского спроса, укрепления рубля и перспективы восстановления экономики.

Рассмотрим более детально ОАО «Российские железные дороги». Резкое уменьшение показателя ROE в 2014 году связано с наличием чистого убытка по итогам деятельности госкомпании. Такое значение показателя связано с увеличением процентов к уплате и прочих расходов (увеличение объема курсовых разниц, капитализируемых процентов).

Отрицательная динамика EBITDA и снижение рентабельности по EBITDA в 2014 году связано с наличием чистого убытка по итогам деятельности.

Рассмотрим причины изменений показателей ПАО «Современный коммерческий флот». Падение такого показателя как TSR в 2014 связано с небольшим падением стоимости акций компании, что свидетельствует о воздействии кризисной ситуации в экономике России. Но уже в 2015 году стоимость акций заметно увеличилась, чему способствовало увеличение выручки в 3,5 раза. Такой скачок связан с увеличением объема перевозки нефти (на 12,6 %) и газа (на 66,3 %), а также обслуживанием шельфовых месторождений (на 2,9 %).

Отрицательные значения показателя NetDebt / EBITDA связаны с отрицательными значениями показателя NetDebt, что говорит об отсутствии у компании краткосрочных и долгосрочных заёмных средств. Выявляя причины ухудшения показателей деятельности госкомпаний, следует обратить внимание на общую экономическую ситуацию в стране.

Ухудшение экономической ситуации, связанное с замедлением темпов роста, ослаблением курса рубля, снижением цен на нефть, повлекло за собой порождение факторов, способствующих ухудшению показателей деятельности госкомпаний. Во - первых, падение цен на нефть, от которых зависит деятельность ряда госкомпаний, сказалось на результатах деятельности. Во - вторых, курсы валют служат основным риск - фактором для доходов, поскольку маршрутные сети компаний включают международные перевозки, тарифы по которым привязаны к мировым валютам.

Подводя итог, следует заметить, что нельзя однозначно оценивать деятельность компаний, в уставном капитале которых доля государства превышает пятьдесят процентов, и делать выводы об их неэффективности и необходимости принятия мер. Многие из них, не смотря на зачастую убыточную деятельность, являются очень важным элементом российской экономики.

Список использованной литературы

1. Коява Л.В., Лиховицкая Д.А. Оценка эффективности деятельности государственных корпораций (на примере ГК «Росатом») // Современная наука: практический и теоретический взгляд. Уфа: Аэтерна, 2016
2. Лиховицкая Д.А., Коява Л.В. Ключевые показатели эффективности компаний с государственным участием // Современная наука: практический и теоретический взгляд. Пермь: Аэтерна, 2017. С124 - 127
3. Методические указания по применению ключевых показателей эффективности государственными корпорациями, государственными компаниями, государственными унитарными предприятиями, а также хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации в совокупности превышает пятьдесят процентов.

© Д.А. Лиховицкая, 2017

УДК 338

Р.А. Майбуров

Студент 1 курса магистратуры

Факультет корпоративной экономики и предпринимательства

Д.А. Сергеев

Студент 1 курса магистратуры

Факультет корпоративной экономики и предпринимательства

Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления

Г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПАО «Сбербанк»

Современный уровень развития корпораций можно описать как уровень, в котором присутствует развитие взаимоотношений корпораций с другими субъектами экономики. Это ужесточает правила и требования в области раскрытия публичной информации акционерными обществами [1, с. 12 - 13].

В российской экономике наиболее характерные черты и особенности развития крупных корпораций, можно отследить в банковской сфере, в виду высокой публичности, открытости и большого числа обязательной отчетности для коммерческих банков, а также состоянию банковской отрасли, которая является одной из самых крупных в российской экономике.

Рассмотрим систему управления самого крупного банка РФ ПАО «Сбербанк». Сбербанк России предоставляет широкий спектр банковских услуг. Доля Сбербанка в общем объеме активов российского банковского сектора составляла на 1 января 2017 года 28,7 % ; на рынке частных вкладов — 46 % ; кредитный портфель соответствовал 38,7 % всех выданных кредитов населению.

Бренд Сбербанка на начало 2010 года по оценке журнала «The Banker» и компании Brand Finance занимал 15 - е место в рейтинге самых дорогих мировых банковских брендов и стоил приблизительно 11,7 миллиарда долларов [4].

По состоянию на середину 2016 года насчитывает почти 17,5 тыс. подразделений и 14 территориальных банков (головных территориальных представительств) в 83 субъектах Российской Федерации, что позволяет определить объект исследования как крупнейший, по количеству подразделений и регионам присутствия коммерческий банк в Российской Федерации.

Крупнейшей сделкой поглощения банком на российском рынке стало приобретение инвестиционной компании «Тройка Диалог» в 2011 году за 1 млрд. долларов, что позволило корпорации внедрить в свою структуру дочернюю организацию, имеющую большой опыт в инвестировании в инновационные, высокотехнологичные проекты, что было особенно важно для банковской группы, взявшей курс на техническое и технологическое лидерство в банковской отрасли.

Контрольный пакет акций Сбербанка РФ (50 процентов плюс одна голосующая акция или 52,32 % процента в голосующих акциях) принадлежит Центральному Банку Российской Федерации, остальные 47,68 % акций находятся в публичном обращении и на данный момент ими владеют более 8200 юридических и физических лиц. Общее количество акционеров банка – более 198 тысяч. Единственным акционером с долей участия не менее чем 5 % уставного капитала Сбербанка является Центральный банк Российской Федерации (Банк России), что позволяет рассматривать объект исследования как государственную корпорацию, активно привлекающую частный капитал, но не позволяющую частным лицам оказывать хоть сколько - нибудь значительного влияния на деятельность кредитной организации.

Стоит отметить, что средний дневной объем торгов по акциям Сбербанка составляет более 40 % от всего объема торгов акций российских компаний на ММВБ [3].

Выделяют четыре критерия корпорации: свободная передача акций и централизованное управление, принцип ограниченной ответственности, бессрочное существование, статус юридического лица [2, с.26]. Таким образом ПАО «Сбербанк» является корпорацией, так как акции компании на бирже имеют свободное размещение, управление банком централизовано, компания имеет статус юридического лица, ликвидация компании не планируется.

Список дочерних организаций Сбербанка насчитывает 32 компании, среди которых, помимо дочерних банков, негосударственного пенсионного фонда и лизинговой компании, имеются также строительные организации, IT - компании и даже завод по сборке автомобилей. Особо активно увеличение количества дочерних компаний происходило в период с 2010 по 2014 годы, когда были осуществлены наиболее значительные слияния и поглощения, как на российском, так и на зарубежных рынках. Наиболее значимыми можно считать ОАО «Красная поляна» и ЗАО «Сбербанк КИБ». Динамика количества дочерних, ассоциированных и совместных компаний ПАО «Сбербанк» за 2014 - 2016 г.г. представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика количества дочерних, ассоциированных и совместных компаний в структуре ПАО «Сбербанк» за период 2014 - 2016 гг.

Показатели	Количество, ед. на начало 2014 года	Темп роста, %	Темп прироста, %	Количество, ед. на начало 2015 года	Темп роста, %	Темп прироста, %	Количество, ед. на начало 2016 года
Дочерние компании	31	96,77	- 3,23	30	106,67	6,67	32
Ассоциированные компании	78	100	0	78	98,71	- 1,29	77
Совместные компании	21	109,52	9,52	23	108,7	8,7	25
Общее количество организаций в структуре ПАО Сбербанк	130	100,77	0,77	131	102,29	2,29	134

По данным таблицы 1 видно, что изменение в структуре банка произошло за счет изменения количества дочерних компаний, состав которых сократился до 30 единиц в 2015 году против 31 в 2014, так и совместных компаний, которых стало больше на две в 2015 и три 2014 годах. Темп роста дочерних компаний составил 106,67 %, темп роста совместных компаний 108,7 % и 102,29 % темп роста составил у общего количества организаций в структуре ПАО Сбербанк. Динамика ассоциированных компаний за рассматриваемый период отрицательная.

Изменение неконтролирующей доли участия ПАО «Сбербанк» за 2014 - 2016 гг. представлена в таблице 2. Из таблицы видно, что размер неконтролирующей доли за рассматриваемый период значительно сократился с 1,8 млрд. руб. до 0,4 млрд. руб., что может быть связано со стремлением ПАО «Сбербанк», как материнской компании, максимизировать свое влияние на дочерние предприятия, за счет того, что такие организации не только приносят значительную долю прибыли материнской компании, но и активно реализуют инновационные разработки в различных сферах экономики, которые, впоследствии, широко применяются материнской компанией, а поэтому, полноценный контроль над такими предприятиями очень важен для ПАО «Сбербанк».

Таблица 2 - Изменение неконтролирующей доли участия
 ПАО «Сбербанк» за 2014 - 2016 г.г. [3].

Показатели	2014	Темп роста, %	Темп прироста, %	2015	Темп роста, %	Темп прироста, %	2016
Неконтролирующие доли, млрд.руб.	1,8	33,3	- 66,6	0,6	66,6	- 33,3	0,4

ПАО «Сбербанк России» как корпоративный центр осуществляет свои функции управления дочерними компаниями как финансовый холдинг, разрабатывая и утверждая стратегические решения о вложениях или выводе средств из той или иной дочерней компании. С точки зрения инвестиционной политики «Сбербанк РФ», как корпоративный центр управления осуществляет распределения средств по бюджетам дочерних организаций, устанавливая лимиты финансирования для каждой из них и разрабатывает целевые показатели финансовых потоков дочерних компаний, которые доводятся непосредственно до руководства аффилиатов, предоставляя достаточно широкую свободу выбора непосредственных путей достижения целевых показателей топ - менеджменту дочерних организаций.

В таблице 3 представлена динамика гудвилла ПАО «Сбербанк». По данным таблицы рассматриваемый период времени отмечается незначительный рост размера гудвилла (темп прироста за 2014 год 1,65 % и 1,39 % за 2015 год), что связано с незначительным ростом количества компаний в структуре группы (темпы прироста 0,77 % за 2014 год и 2,29 % за 2015 год). Так как гудвилл представляет собой будущие экономические выгоды, возникшие в связи с активами, которые не могут быть индивидуально идентифицированы и отдельно признаны, то рост данного показателя опосредован сделками по приобретению.

Таблица 3 - Динамики изменения гудвилла ПАО «Сбербанк» [3].

Показатели	2014	Темп роста, %	Темп прироста, %	2015	Темп роста, %	Темп прироста, %	2016
Гудвилл	42,4	101,65	1,65	43,1	101,39	1,39	43,7

Стратегия Сбербанка направлена на дальнейшее укрепление его позиций в качестве одного из ведущих и стабильных финансовых институтов мира. За ближайшие пять лет он стремится удвоить показатели чистой прибыли и активов, добиться прорыва в эффективности управления расходами, повысить показатели достаточности капитала первого уровня, а рентабельность собственного капитала оставить выше мировых аналогов.

Достичь поставленных возможно путем работы над:

1. Укреплением конкурентных позиций.
2. Поддержанием уровня чистой процентной маржи на уровне лучше конкурентов
3. Обеспечение опережающего темпа роста некредитных доходов
4. Обеспечение высокой эффективности Группы по управлению расходами.

Сбербанк является крупнейшим банком России и имеет в своем составе значительное количество дочерних ассоциированных и совместных организаций. Именно поэтому, для успешного функционирования корпорации необходимо не только успешное стратегическое и оперативное управление внутри самой головной организации, но и эффективное управление всем портфелем дочерних предприятий, от показателей деятельности которых во многом зависит итоговый результат деятельности ПАО «Сбербанк» как корпоративного центра, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

Список использованной литературы:

1. Боронина Э. С. Эволюция публичной отчетности: от финансовых форм до интегрированных отчетов по устойчивому развитию / Э.С.Боронина, В.В. Остапова, Л.Е.Никифорова, С.А. Филатов, Л.К. Бобров, С.Ю. Платошечкина. Монография - Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления "НИНХ", 2016. - 260 с.
2. Иванова Е.В. Корпоративное управление: учебное пособие / Е.В. Иванова. – М.: ФЛИНТА: Наука, 2016. – 336с.
3. Официальный сайт ПАО «Сбербанк». Электронный документ URL: <http://www.sberbank.ru/ru/person>
4. Сбербанк России. Электронный документ URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Сбербанк_России

© Р.А. Майбуров, Д.А. Сергеев, 2016

УДК 336

А.С. Манджиева

студент 2 курса

Е.В. Хохлова

к.э.н, доцент

ФГАОУ ВО «СКФУ»

г. Ставрополь, Российская Федерация

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И НАЛОГОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ: ИХ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ

Nowadays government pays a lot of attention to the creation of effective and completely new tax system. This article discusses the tax benefits, tax incentives and their differences.

Налоговые льготы являются одним из важнейших и наиболее эффективных инструментов налогового регулирования экономических и социальных процессов, следовательно, использование данных инструментов полностью оправдано и необходимо. Преимущества, определенные Налоговым Кодексом Российской Федерации и предоставляющиеся некоторым классам плательщиков, как возможность уплачивать налог

(сбор) в меньшем размере либо вовсе не уплачивать его, называются льготами по налогам и сборам.

В налоговом законодательстве существует следующая система льгот:

- не облагаемый налогом прожиточный минимум;
- изъятие из налогообложения определенных элементов объекта налога;
- освобождение от уплаты налогов некоторых лиц;
- снижение ставок налога.

Налогоплательщик, обладающий правом воспользоваться льготой, имеет также право отказаться от нее.

Важность данного предмета обсуждения доказывается изучением правовой природы заданных налоговых механизмов. Тем самым можно заметить, что некий беспорядок в льготный механизм придает то, что довольно - таки часто обиденных и даже в научных изданиях «налоговые льготы» заменяют понятием «налоговые преференции», считая эти два определения синонимичными.

Налоговая преференция может трактоваться, как оказание помощи государством в виде определенных льгот или же преимуществ некоторым организациям с целью создания благоприятной среды для их дела. Так же можно сказать, что «налоговая преференция» гораздо шире, чем понятие «налоговая льгота», поскольку не содержит никаких определенных характеристик, к налоговым преференциям относятся различные смягчения в налоговом законодательстве для налогоплательщиков.

Ввиду неимения определения «налоговые преференции» в Налоговом Кодексе, постараемся найти различия данных понятий (табл. 1).

Таблица 1. Сравнительные характеристики налоговых льгот и преференций [1]

Параметры сравнения	Налоговая льгота	Налоговая преференция
Цель введения	Снижение итоговой нагрузки налогоплательщика	
Механизм действия	Предоставляется как возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.	Прямой расчет пониженной суммы налога
Момент введения	В любой момент	Вместе с налогом
Обязательность	По желанию	Обязательно
Направленность	Объект налогообложения	Объект налогообложения, Налоговая база, Налоговая ставка
Возможность приостановления или отмены действия	Есть	Нет
Штраф за неприменение или неправильное применение	Не взимается	Взимается
Характер применения	Экономический, социальный, неиндивидуальный	Экономический, социальный, индивидуальный

Предоставление разъяснений	Уполномоченный орган не обязан давать разъяснения	Уполномоченный орган предоставляет необходимую информацию по письменному заявлению
Срок применения	Определенный период времени	Не ограничен

Необходимо выделить то, что налогоплательщик не может не применять или прекратить преференции, предоставленные законодательно, именно поэтому он может только использовать их. Если платательщик не использует преференции или же неправильно применяет их, то он штрафуются, в то время как за применение льгот никаким образом не предусмотрен штраф. Механизм действия льгот и преференций различается: налогоплательщик должен предоставить документацию, которая подтверждает правомерность пользования льготой, в ходе налогового контроля. Если платательщик хочет отказаться от применения льготы, ему необязательно информировать налоговые органы об этом (но все же бывает такая ситуация, когда такого рода обязанность предусматривается).

Так же существует еще одна отличительная характеристика: если у налогоплательщика возникают вопросы на счет налоговой преференции, то уполномоченный орган обязан объяснить по письменному запросу налогоплательщика.

Особенность налоговых льгот проявляется в несимметричности отношений «налогоплательщик - налоговые органы».

В соответствии с п. 2 ст. 22 НК РФ права налогоплательщиков обеспечиваются соответствующими обязанностями должностных лиц налоговых органов. Плательщики имеют все основания для применения налоговых льгот (пп. 3 п. 1 ст. 21 НК РФ), но налоговые органы вправе не разъяснять использование льгот, в то время как другие права налогоплательщиков зеркально отражены в обязанностях налоговых органов, как того требует ст. 22 «Обеспечение и защита прав налогоплательщиков (плательщиков сборов)» НК РФ.

Как бы то ни было, налоговые льготы зачастую связывают с понятием «исполнительный налогоплательщик»: налогоплательщики, которые уклоняются от уплаты налогов, могут быть не получить право на использование льгот, поскольку у них есть экономическое преимущество, нарушая налоговое законодательство.

Таким образом, главная задача использования налоговых льгот и преференций – это снижение налоговой нагрузки для плательщиков, побуждая их к осуществлению своей деятельности. Как бы то ни было, механизмы, предоставляющие налоговые льготы и преференции, значительно различаются. Налоговые органы контролируют предоставление льгот, поскольку их необходимо провести декларацию в налоговой отчетности плательщиков, что также позволяет отслеживать изъятия определенных сумм. Вдобавок налоговые льготы подлежат отражению в статистической налоговой отчетности по специальным формам (Форма № 5 - НИО, Форма № 5 - ТН), а преференции не выделяются документально в отчетности.

Из чего можно заключить, налоговая льгота подразумевается, как полное или частичное освобождение от уплаты налога, которое предоставляет государство согласно Налоговому

Кодексу Российской Федерации при существовании объекта налогообложения или же иное уменьшение груза налоговой ответственности налогоплательщика. В то время как налоговая преференция может трактоваться, как льготы или преимущества, которые предоставляются отдельному государству, предприятию, организации для того, чтобы поддержать определенные виды деятельности.

С нашей точки зрения, правовые преференции необходимы в современной России, как некая государственная поддержка, необходимая хозяйствующим субъектам достичь желаемого результата, который будет выгоден не только государству, но и для самих субъектов, нуждающихся в оказании помощи их экономической и предпринимательской деятельности.

Мы придерживаемся того же мнения, что и М.С. Красевич, считающий, что изменения в данной сфере не должны содержать хаотичный характер, желанный результат от предоставления преференций может быть получен вследствие взаимодействия контролирующих органов во время всего периода процедуры предоставления преференции – от правомерности ее предоставления до различных форм проверки за обоснованностью ее использования.

Список использованной литературы:

1. Баладина А.С. Анализ теоретических аспектов налоговых льгот и налоговых преференций // Вестник Томского государственного университета. - 2011. - №4(16). - С. 45 - 60.

2. Красевич М. С. Содержание преференций и их влияние на формирование правосознания // Пробелы в российском законодательстве. — М.: Медиа - ВАК, 2012, № 5. — С. 121–125.

3. Кузьменко В.В., Бескоровайная Н.С., Багдасарян Л.Ю. Экономическое обоснование изменений в налоговом законодательстве // В мире научных открытий. –2013. – № 12.1 (48). – С. 59 - 71.

4. Хохлова Е.В. К вопросу о проблеме уклонения от уплаты налогов // Вестник Северо - Кавказского гуманитарного института. – 2014. – № 2 (10). С. 77 - 81.

5. Шепелев Д.Р., Хохлова Е.В. Проблемы налоговой политики России на современном этапе // Современные вызовы и реалии экономического развития России: Материалы II Международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 237 - 239

© А.С. Манджиева, Е.В. Хохлова, 2017

УДК 338

П.С. Милосердная

Студентка

Государственный Экономический Университет

Г. Санкт – Петербург, Российская Федерация

ALL SECTORS OF RUSSIAN ECONOMY TO SEE GROWTH IN 2017

The Russian economy is expected to grow by up to two percent this year, Russian Economic Development Minister Maxim Oreshkin told RT.

The economy showed more resilience in 2016 despite low oil prices and the continuation of Western sanctions on Russia. A preliminary estimate released on 3 February suggests GDP contracted just 0.2 % in 2016. The result was better than the revised 2.8 % contraction in 2015 (previously reported: - 3.7 %) and the 0.5 % contraction the markets had expected. The preliminary full - year estimate is consistent with the idea that the economy emerged from recession in the final quarter of 2016, putting year - on - year growth at around 1.0 % in Q4, unless there are revisions to data in the previous three quarters.

The GDP result in 2016 also chimes with upbeat comments from Russian policymakers that the economy is over the worst of a protracted recession that began in 2015. A deal made by global oil producers late last year—with Russia’s endorsement—that aims to reduce the world’s oil glut is helping to prop up crude oil prices, which in turn will support Russia’s economic activity this year.

At the sector level, 2016 GDP benefited from a further increase in agriculture and a strong rebound in the manufacturing sector. However, depressed activity in the construction sector and weak growth in mining activity dragged on overall economic growth.

The Central Bank expects the Russian economy to expand between 0.5 % and 1.0 % in 2017 before picking up to between 1.5 % and 2.0 % growth in 2018, assuming that Urals oil prices average USD 40 per barrel in both 2017 and 2018—the Bank’s baseline scenario. However, the Bank suggests that a higher average oil price in 2017 and 2018 would mean an increase in foreign trade revenues, an improvement in confidence among economic agents and, ultimately, faster economic growth than the projection envisaged in the baseline scenario.

FocusEconomics expect the Russian economy to return to growth in 2017. FocusEconomics Consensus Forecast panelists project that Russia’s GDP will increase 1.2 % in 2017, which is unchanged from last month’s forecast. Panelists expect the economy to expand 1.7 % in 2018.

"The economy may surprise to the upside next year," Siluanov said. "If so, growth will have an impact on the dynamics of wages and incomes, which have already shown a steady growth pattern in real terms thanks to falling inflation," he said.

Siluanov said the government is working on "a set of measures to further support growth and accelerate it." Siluanov gave the usual overtures to Russia's perennial structural problems that hinder growth outside of the natural resources sectors, mainly oil and gas.

Russia - bound investors are mixed in their hopes for sanctions removal on oil and gas next year. If they are lifted, share prices for Rosneft and Gazprom will soar. Exxon Mobil may also see a bump. It has a \$720 million joint venture with Rosneft that it can dust off in the Kara Sea once those sanctions are lifted. Exxon said it has lost around \$1 billion from Russian sanctions.

Foreign firms acquired a 19.5 % stake in Rosneft this month and the company is looking to shed more shares to foreigners. They'd be following in the footsteps of the Qatar Investment Authority and Glencore, who spent 10.2 billion euros to acquire a major stake in Russia's biggest oil driller.

The ruble and ruble assets have been among the strongest over the last two years, and focus is currently shifting toward investment in the Russian economy, said the minister.

"We are working with all investment sources. Such an approach gives us the best possible opportunity to achieve results. We are hopeful that the growth rate will continue to rise," he added.

Russia is pursuing an optimal strategy of diversifying work with Western and Eastern investors, according to Oreshkin.

"We have some structural constraints: these are demographic issues as well as export limitations. We are working on this right now and adopting special measures," he said.

Russia is on an upward economic and power trajectory right now for many reasons. While Trump and Hillary traded punches during the election, Russia was quietly amassing economic power.

Russia has strategically engaged in a myriad of trade agreements with China, Japan and the EU in order to diversify against the possibility of U.S. arrangements not materializing in its favor. Russia is also seeking more trade with the UK. As the Brexit proceedings get underway, this will only increase.

In addition, while Janet Yellen was waiting for the election to be over before chancing an interest rate increase, the head of the Russian central bank, Elvira Nabiullina, was strengthening Russian monetary policy.

Each of the steps Russia took in the last year have given it an advantage for 2017. Expect Russia to continue on this trajectory and for it to be a destination for capital inflows in the coming months.

The Russian economy experienced two major shocks in 2014, narrowly avoiding recession with moderate growth of 0.6 %. The first shock was the sharp decline in oil prices during the third and fourth quarter of 2014, exposing Russia's extreme dependence on global commodity cycles. After fluctuating within a tight band near USD 105 per barrel from 2011 - 2013, crude oil prices ended 2014 at less than USD 60 per barrel. The second shock was the economic sanctions resulting from geopolitical tensions, which negatively affected investor appetite for Russian investments. Capital flights and high inflation compound Russia's economic woes as the economy registered the steepest contraction since 2009 contracting 3.7 % in the full year 2015. Forecasts are pointing to an end to the recession coming soon in 2017.

Following the economy's collapse in 2015, analysts surveyed by FocusEconomics expect the Russian economy to continue contracting in 2016, although at a more moderate pace. FocusEconomics Consensus Forecast panelists project that Russia's GDP will fall 0.7 % in 2016, which is up 0.1 percentage points from last month's forecast. Panelists expect the economy to expand 1.3 % in 2017.

BIBLIOGRAPHY:

1. <https://www.focus-economics.com/country-indicator/russia/investment>
2. <https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2016/12/26/russia-2016-economy-rosneft-putin/#e0f40e96dc73>
3. <https://www.rt.com/business/374370-oreshkin-ruble-economy-growth-davos/>
4. <https://dailyreckoning.com/russia-winning-combination-2017/>

© П.С. Милосердная

УДК 2964

А.А. Еганова

Д.Ю. Митрофанова

Студентки ЮГУ, ИМЭК

Г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В ХМАО – Югре

Аннотация: в статье рассматривается демографическая ситуация Ханты - мансийского автономного округа. Цель статьи - показать динамику численности населения в ХМАО - Югре. Так же в статье раскрывается понятие «демографической ситуации, показатели характеристики ее различных состояний, рассмотрены основные тенденции демографических изменений в ХМАО - Югре.

Ключевые слова: Демография, демографические факторы, демографические показатели, демографическая ситуация, динамика.

Демография - это обширное понятие. В науке существует множество определений и фактов характеризующий данный термин.

Во - первых, демография – это не просто наука а комплекс методик позволяющих сохранять и преумножать качественные население в стране и мире. [2, 122]

Во - вторых, демография играет важную роль в жизни общества, поскольку она исследует динамику народонаселения, рождаемость, брачность, разводимость. [1,130]

В - третьих, демография выходит на новый уровень и начинает играть важную роль в решении многих экономических и социальных проблем. [3,86]

Изучение демографической ситуации в регионе невозможно без рассмотрения теоретических основ проблемы. В связи с этим следует определиться с содержанием самого понятия «демографическая ситуация».

Демографическая ситуация – это комплексная количественная характеристика и качественная оценка демографических процессов (рождаемости, смертности, миграции, брачности, разводимости), протекающих на определенной территории: их тенденций, итогов к определенному периоду и последствий. [1,243]

Ханты - Мансийский автономный округ - один из самых развивающихся регионов России. На данный момент численность населения округа по данным Росстата составляет 1 646 078 тысяч человек. [4]

Численность и половозрастной состав населения

Численность постоянного населения Ханты - Мансийского автономного округа – Югры по данным Федеральной службы государственной статистики на 1 января 2015 года составила 1 612 076 человек, увеличившись за последние пять лет на 74 942 человека, или на 4,6 % (01.01.2011 – 1 537 134 человек; 01.01.2012 – 1 561 238 человек; 01.01.2013 – 1 584 063 человек; 01.01.2014 – 1 597 248 человек). Городское население составляет 1 486 845 человек, или 92,2 % от общей численности постоянного населения автономного округа, сельское население – 126 518 человека, или 8 % от общей численности постоянного населения автономного округа. [4]



Численность населения Ханты - Мансийского автономного округа – Югры составляет 1,1 % от общей численности населения Российской Федерации.



Среди городов автономного округа наибольшая численность населения отмечается в городе Сургуте (340845 человек), наименьшая – в городе Покачи (17731 человек). Среди муниципальных районов наибольшая численность населения зафиксирована в Сургутском районе (121816 человек), наименьшая – в Ханты - Мансийском районе (19727 человек).

В структуре населения Хмао - Югры доля лиц моложе трудоспособного возраста – 22,4 % , что на 4,8 % выше, чем в среднем по России (17,6 %), доля трудоспособного населения составляет 64,5 % , что на 6,1 % выше, чем по Российской Федерации (58,4 %). Доля граждан старше трудоспособного возраста – 13,1 % , что почти в 2 раза ниже, чем в среднем по Российской Федерации (23,99 %).

Численность малочисленных народов Севера, проживающих на территории Ханты - Мансийского автономного округа - Югры, согласно переписи 1989 года не превышала 20 тыс. человек. К 2002 году численность манси и ханты увеличилась до 27 тыс. человек, или возросла в 1,35 раза при общем сокращении численности населения страны. Так, данные переписи 2010 года хоть и говорят о небольшом увеличении по сравнению с 2002 годом общей численности коренных малочисленных народов, но при этом отмечается уменьшение численности у большей части коренных народов во всей стране и в большинстве районов их расселения.

За прошедший период наметилась положительная тенденция улучшения демографических показателей КМНС. Аспектный анализ показателей жизнедеятельности коренных народов указывает на положительную тенденцию повышения общей численности КМНС (в 2009 году – 3595 чел., в 2014 году – 4114 чел., в том числе уйльта в 2009 году – 350, в 2014 году - 427 чел.), роста количества общин (в 2009 году – 32 ед., в 2014 году – 72 ед.) и показателя средней продолжительности жизни в сравнении с 2009 годом (в 2009 году - 50 лет, в 2014 году - 54,1, лет).

Общая численность населения Югры не перестает расти, с каждым годом число людей, проживающих на данной территории, стабильно увеличивается.

Вывод: В ходе внимательного анализа приходим к следующим интересным выводам, численность населения ХМАО стабильно растет, и в будущем не предвидится никаких демографических кризисов. Трудовые мигранты играют важную роль в структуре населения, адаптируясь к социальной, экономической, культурной системам. Они, забирая некоторый процент от общей численности, занимают определенную нишу в обществе.

Список источников:

1. Борисов В.А. Демография, М., 2008, 448 с.

2. Демография: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. В.Г. Глушковой, Ю.А. Симагина. - 6 - е издание, переработанное и дополненное. Москва: Издательство КноРус, 2012

3. Демография. Харченко Л.П. 3 - е изд., стер. - М.: Омега - Л, 2009 - 350 с

4. [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)

© А.А Еганова, Д.Ю Митрофанова, 2017

УДК 338

Морозова И.Г.

Доцент кафедры

"Инновационного предпринимательства и финансового менеджмента"

КНИТУ - КХТИ

г. Казань, Российская Федерация

Мухарлямова А.И.

Магистрант 2 курса кафедры

"Инновационного предпринимательства и финансового менеджмента"

КНИТУ - КХТИ

г. Казань, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация

Рассматривается метод планирования оперативного управления финансовой устойчивостью.

Ключевые слова

Финансовая устойчивость. Планирование.

Когда организации недостаточно собственных источников в денежной форме, то ей приходится нецелесообразно использовать заемные средства. Это, в свою очередь, не дает положительных результатов в улучшении её финансово - экономического состояния.

«Нецелевое» использование земных средств в практике является распространенным случаем. Его можно описать как: средства на необходимые и обоснованные цели берутся не из того «ящика», из которой они должны быть взяты, т.к. в ней ничего нет, а из того, который заполнен, но предназначен для других целей (на выплату налогов, заработной платы и т.д.).

Чтобы не возникало подобных ситуаций нужно, чтобы вырученные средства за проданную продукцию (услугу) использовались по своему назначению. Для этого необходимо составлять в плановом порядке калькуляцию затрат на весь планируемый портфель заказов. При составлении данной сводной калькуляции каждая статья в ней получает: стоимостную оценку (в некоторых случаях и натурально - вещественную оценку, например, по статьям материалов, сырья, энергоресурсов), а также удельный вес по отношению к общей величине прибыли.

Используя информацию по эти удельным весам, полученные выручка и аванс распределяются по отдельным «ящикам», каждый из которых имеет свое конкретное назначение (отдельную статью сводной калькуляции). В этом ключе каждой статье, которая входит в данную сводную калькуляцию соответствует свой конкретный источник финансирования. Исходя из этого наглядно можно увидеть сколько выручки можно направить на выплату заработной платы, оплату материалов и сырья, перечисление налогов и неналоговых платежей. Материальное наполнение получает также прибыль, которая заложена в плановой калькуляции.

Распределение денег согласно структуре плановой калькуляции должно охватывать все поступающие со стороны суммы до того, пока не будет получена вся прибыль (по методу оплаты) или же закрыта вся дебиторская задолженность денежными средствами (по методу отгрузки). Исходя из этого можно сделать вывод: чтобы не было сомнений в том, что в первую очередь нужно оплатить (налоги или затраты на сырье или материалы, а, может быть, заработную плату) – необходимо четко следовать принятой структуры сводной калькуляции, не использовать одни источники денежных средств в ущерб другим.

Данный метод использования в первую очередь заемных, а затем собственных денежных средств делает наглядным и «прозрачным» процесс движения денег, а все статьи затрат имеют свое конкретное содержание. Вместе с этим укаждый статьи устанавливается свой предел. Если возникает выход за это ограничение, то это может привести к перерасходу имеющегося источника и в следствии к уменьшению дохода и собственного капитала.

Целевое распределение денежных средств возможно при наличии таких условий, как: правильное составление калькуляции на отдельные виды продукции или услуг; подтвержденная анализом отчетных данных и фактического расхода на плановый объем производства сводная калькуляция на весь планируемый выпуск продукции; на стадии составления планового портфеля заказов калькуляция позволяет учитывать отпускные цены, определить точку безубыточности (при необходимости скорректировать отдельные статьи и калькуляции); фактические затраты находятся под контролем и соответствуют плановой калькуляции.

Исходя из этого создается сводный баланс движения денежных средств на основе сводной калькуляции. Это способствует систематизации денежных потоков, они соответствуют принятым договорным обязательствам с внешней средой предприятия.

В результате в одном балансе движения денежных средств вместе сочетаются: поступления денежных средств от покупателей товаров или услуг организации по срокам и суммам; платежные графики по расчетам с бюджетом и фондами, с работниками, по оплате процентов за кредит и его возврату; затраты на оплату продукции или услуг сторонних организаций в соответствии с договорными сроками и суммами.

На таком балансе наглядно видно, когда по времени нужно осуществлять платежи, но собственных средств для этого нет. Из этого вытекает экономическое обоснованная потребность в кредите. И соответственно, если возникает избыток собственных средств, то можно рассмотреть вопрос об их выгодном вложении.

Работа с плановой калькуляцией и составление баланса движения денежных средств отлично помогает организовать и осуществлять оперативное управление финансовой устойчивостью предприятия. Результат такого метода управления отображается во внутренних формах отчетности, анализа и аудита.

Список использованной литературы:

1. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. - М.: , 2008.
2. Финансовый менеджмент / Под ред. проф. Колчиной Н.В. - М.: Юнити, 2008.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой - 5 - е изд., доп. и перераб. - М.: Изд - во «Перспектива» 2005.

© Морозова И.Г., Мухарлямова А.И.

УДК 351

Б.Ю. Онкорова

студент 2 курса магистратуры

экономического отделения

Набережночелнинского института (филиала)

Казанского государственного университета

ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

Аннотация

Описание процесса взаимодействия органов государственной власти с бизнес - структурами в разрезе государственно - частного партнерства.

Ключевые слова

Государственная власть, бизнес, взаимодействие, государственно - частное партнерство, ГЧП.

Государственно - частное партнерство (ГЧП) позиционируется сегодня как новая технология развития экономики, как одно из направлений современной управленческой практики, способной в значительной степени повысить эффективность управления государством. В концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года государственно - частное партнерство определено как основа развития экономики и системы образования [6].

Довольно большой интерес к проблеме государственно - частного партнерства проявляют органы государственной власти и местного самоуправления, а также консалтинговые компании, как российские, так и зарубежные. В современной России значительное число проблем, с которыми сталкиваются органы государственной власти и местного самоуправления, не могут быть решены исключительно за счет бюджетов соответствующих уровней. Это и обновление социальной инфраструктуры, и развитие территорий. В связи с чем особую актуальность приобретает взаимодействие государственного и частного секторов при решении социально - экономических задач развития региона.

Само определение понятия «Государственно - частного партнерства» в научной литературе рассматривается широким смысле как «совокупность отношений государства и его членов как участников экономических взаимодействий, ограниченная рамками понятия партнерства» [7, с.18].

Для более содержательного понимания сущности государственно - частного партнерства следует привести признаки, характеризующие рассматриваемый феномен на функциональном уровне. По мнению Чужмарова А.И. и Шихвердиева А.П., основными принципами государственно - частного партнерства как социально - экономической системы являются следующие:

- стратегический характер государственно - частного партнерства;
- равенство партнеров, подразумевающее общие интересы государственно - частного партнерства в зависимости от реализации его стратегических целей, мобильности и подверженности изменениям структуры партнерства, степени открытости системы и возможности включения в нее других структур;
- гармонизация взаимодействия в полиструктурном характере отношений участников партнерства, наличии в нем горизонтальных и вертикальных структур;
- приоритетность социальной направленности стратегического государственно - частного партнерства, заключающаяся в повышении уровня жизни населения, формировании высококвалифицированных кадров для инновационной деятельности организаций промышленности, приоритете государственных стратегических целей над целями индивидуальных владельцев капитала;
- взаимная ответственность субъектов государственно - частного партнерства, предполагающая равную степень ответственности партнеров за социальные (в том числе этнодемографические) последствия и ущерб для высокоуязвимых экосистем в рамках реализации стратегий и конкретных проектов [12, с.20].

Набиев Р.А. и Мельников А.В. приводят в пример следующие признаки государственно - частного партнерства:

- 1) В рамках партнерства обе стороны должны быть разноплановыми – представленными государственным и частным сектором национальной экономики;
- 2) Взаимодействие государственного и частного секторов должно характеризоваться равноправием;
- 3) При взаимодействии государственного и частного сектора необходимо учитывать определенный государственный интерес и единые общие цели партнерства;
- 4) Для достижения общих целей государственный и частный сектор объединяют свои ресурсы;
- 5) Взаимодействие государственного и частного секторов в рамках партнерства оформляется в документационном виде;
- 6) Стороны партнерства распределяют риски и доходы между собой, принимают участие в реализации полученных результатов [4, с.61].

От представленных выше существенно отличаются признаки государственно - частного партнерства, сформулированные Вольфом Г.В.:

- наличие взаимной заинтересованности в партнерстве со стороны государственного и частного секторов экономики;
- долгосрочный характер партнерских отношений;
- проявление инициативы со стороны государства в целях использования бизнес - ресурсов для реализации крупных проектов, необходимых для развития государства;
- проявление инициативы со стороны бизнеса для минимизации рисков, наблюдающихся в процессе реализации крупных проектов;

- формирование выгодных для обеих сторон партнерства прав, инвестиций, доходов, рисков и т.п.;
- наличие аспекта состязательности при получении бизнес - структурой статуса «партнера государства»;
- ограниченность в наборе организационных форм реализации партнерских отношений;
- юридическое равенство хозяйствующих субъектов для получения статуса «партнера государства»;
- обеспечение получения в результате реализации партнерских отношений как косвенного, так и прямого предпринимательского результата для государства [14, с.19].

Анализируя сущность рассмотренных признаков государственно - частного партнерства, мы приходим к выводу о том, что их разнообразие и разноплановость свидетельствуют об отсутствии единого понимания содержания государственно - частного партнерства как процесса и явления. При этом, мы можем выделить особые элементы признаков, присутствующие в каждой рассмотренной точке зрения. В первую очередь – это взаимовыгодность партнерства, под которой понимается соблюдение и учет интересов государственных структур и бизнеса. Второй признак – это стратегический характер партнерства, его плановость и системность, являющиеся неотъемлемыми атрибутами партнерства, в противовес единичным социально - экономическим мероприятиям.

Список использованной литературы

1. Баранова А.А. Механизмы взаимодействия власти и бизнеса // В сборнике: Проблемы и перспективы развития современного общества: экономика, управление, право 2016. С. 21 - 25.
2. Борисова Е.В. Правовые основы государственного и муниципального управления: учеб. пособие / Е.В.Борисова, И.А. Гомола, А.И. Гомола. – М.: Академия, 2011. – 346 с.
3. Вольф Ф.В. Государственно - частное партнерство: процесс или цель? // Вестник ЮРФУ. Серия: Экономика и управление. 2010. №4. С.18.
4. Гавалиди К.Н. Развитие механизмов ГЧП как способа реализации отдельных элементов социальной политики государства // Теория и практика общественного развития. 2015. №7. С.42.
5. Гермаш Т.А. Политическое взаимодействие государственной власти и бизнеса в России: становление корпоративистской модели // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук. Ростов - на - Дону, 2011. С.34 - 35.
6. Жидков А.С., Коськина Ю.А. Сущность и перспективы развития механизмов государственно - частного партнерства в Российской Федерации // Интернет - журнал «Науковедение». 2016. №3. С.6.
7. Жилин С.М., Гончаров В.В. Понятие и сущность государственной власти: конституционно - правовой анализ // Социология власти. 2010. №1. С.154.
8. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика / Краснодар: Издательство КСЭИ. – 2012. С.25.
9. Зуева И.А. Государственно - частное партнерство как форма взаимодействия образования, власти и бизнеса // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. 2011. №4. С.81.

10. Кадыров И.Ш. Взаимодействие власти и бизнеса в социальном развитии региона // Актуальные проблемы социально - экономического развития России. 2015. № 1. С. 11 - 13.

11. Керопян М.А. Взаимодействие бизнеса, власти и образования в реализации региональной политики импортозамещения // Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию. 2016. Т. 1. № 1. С. 85 - 89.

12. Кирилук А.С. Институциональные ловушки частно - государственного партнерства в России // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2010. №2. С.24.

13. Ковалева А.В. Взаимодействие власти и бизнеса в сфере преодоления коррупции // Ростовский научный журнал. 2016. Т. 8. № - 11. С. 65 - 74.

14. Колмыкова О.Н., Попова О.Г. Взаимодействие общества, власти и бизнеса // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. 2015. № 4. С. 166 - 170.

15. Кошкин А.П., Атоян Т.Г. Взаимодействие российской власти и бизнеса в условиях санкций // Власть. 2015. № 1. С. 200 - 205.

© Б.Ю. Онкорова, А.В. Лукьянова - 2017 г.

УДК 351

Б.Ю. Онкорова

студент 2 курса магистратуры
экономического отделения

Набережночелнинского института (филиала)
Казанского государственного университета

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

Аннотация

Описание процесса взаимодействия органов государственной власти с бизнес - структурами, анализ механизмов и выявление особенностей.

Ключевые слова

Государственная власть, бизнес.

Данная тема является актуальной поскольку широкое распространение имеет проблема взаимодействия органов государственной власти с бизнес - структурами, работа которых напрямую связана с поддержкой гражданского мнения и продвижения его на более высокие инстанции государственной власти, обеспечение учета корпоративных интересов в нормативно - правовом регулировании экономической системы страны. Процесс взаимодействия органов государственной власти с бизнес - структурами нуждается в научном толковании его сущности, в понимании принципов и механизмов взаимодействия местных властей и бизнеса, а выявленные механизмы нуждаются в их квалифицированном управлении.

Для налаживания эффективных взаимоотношений между государственной властью и бизнесом необходимы изменения в системе экономических практик в современном российском обществе, заключающиеся в установлении высокого уровня взаимодоверия,

взаимного повышения профессионализма и сосредоточенность на решении важнейших социально - экономических проблем. Следовательно, изучение теоретических и практических аспектов сотрудничества органов государственной власти и бизнеса представляет научный интерес, обуславливающий целесообразность осуществления настоящего исследования.

Сложность и многогранность государства как явления и понятия, с одной стороны, и субъективность его восприятия различными авторами – с другой, объективно обуславливают возможность и неизбежность его многовариантного понимания и не менее разнообразного его толкования.

В отечественной политической науке под государственной властью понимается способность и возможность государственных институтов оказывать определенное воздействие на деятельность, поведение людей с помощью какого - либо принуждения [11, с.64].

Жилин С.М. и Гончаров В.В. предлагают понимать под государственной властью функцию, и как правоотношение, подразумевая под специальными властями соответственные специальные, ограниченные определенной областью поведения обязанности одних – права других, отмечая, что субъекты власти (верховной и подчиненной) осуществляют последнюю через функции издания законов, исполнительную и судебную [9 с.154].

В отечественных условиях «власть» характеризуется реальной нерасчлененностью ее публичных функций и полномочий, четкое определение которых является важным признаком зрелости институциональной организации современной экономики. На региональном и муниципальном уровнях это дополняется реальной нерасчлененностью представительной и исполнительной «ветвей» власти при концентрации наиболее значимых функций в руках глав администраций.

Что касается понятия «бизнеса», то в данном случае нас интересует понятие бизнес структур как хозяйствующих субъектов экономической деятельности. Следовательно, второй ключевой объект исследования представляет собой совокупность предпринимательских структур (от индивидуальных предпринимателей до общенациональных интегрированных бизнес - групп), ведущих хозяйственную деятельность в целях извлечения коммерческой выгоды.

Отличительными чертами отечественного бизнеса, важными в контексте данной работы, является незавершенность процесса спецификации его прав собственности, которая проявляется в открытых неформальных притязаниях государства на его активы и доходы, а также сохранение в структуре хозяйственной мотивации рентной ориентации, которая проявляется в высокой заинтересованности в сохранении «особых» отношений с представителями власти [7, с.28].

Существует множество классификаций взаимодействия бизнеса и государственной власти. Предлагаю выделить еще одну классификацию, дифференцирующую виды взаимодействия по признаку субъективного интереса (см. рисунок 1).

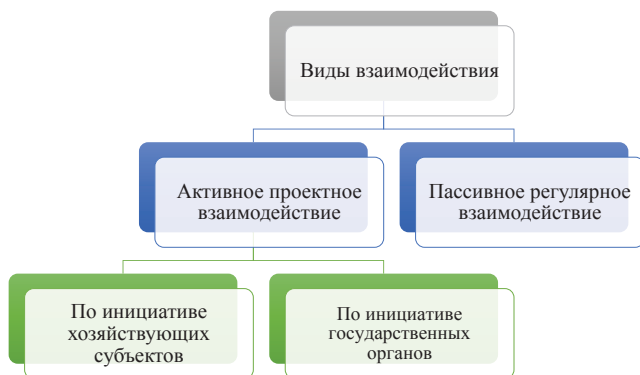


Рисунок 1. - Разработанная классификация взаимодействия государственной власти и бизнеса по признаку субъективного интереса.

Так, по моему мнению, взаимодействие власти и бизнеса может быть активным, имеющим инициатора, и пассивным, проявляющимся на регулярной основе в виде регулятивной деятельности государственной власти и налоговой деятельности хозяйствующих субъектов. Что касается активного проектного взаимодействия, то оно может осуществляться по инициативе хозяйствующих субъектов, или по инициативе государственных органов (например, принятие определенных законодательных проектов или экономических программ).

Вместе с тем, на основе значимости и постоянства взаимодействия государственной власти и бизнеса формируется реальное «государственно - частное партнерство».

Государственно - частное партнерство (ГЧП) позиционируется сегодня как новая технология развития экономики, как одно из направлений современной управленческой практики, способной в значительной степени повысить эффективность управления государством. В концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года государственно - частное партнерство определено как основа развития экономики и системы образования [6].

Довольно большой интерес к проблеме государственно - частного партнерства проявляют органы государственной власти и местного самоуправления, а также консалтинговые компании, как российские, так и зарубежные. В современной России значительное число проблем, с которыми сталкиваются органы государственной власти и местного самоуправления, не могут быть решены исключительно за счет бюджетов соответствующих уровней. Это и обновление социальной инфраструктуры, и развитие территорий.

Таким образом, особую актуальность приобретает взаимодействие государственного и частного секторов при решении социально - экономических задач развития региона и что еще раз подчеркивает злободневность поднятой темы, а выделяемая в рамках данной статьи классификация позволяет проанализировать активность органов власти и выявить их уровень заинтересованности во взаимодействии с предпринимательским сообществом.

Литература

1. Баранова А.А. Механизмы взаимодействия власти и бизнеса // В сборнике: Проблемы и перспективы развития современного общества: экономика, управление, право 2016. С. 21 - 25.

2. Борисова Е.В. Правовые основы государственного и муниципального управления: учеб. пособие / Е.В.Борисова, И.А. Гомола, А.И. Гомола. – М.: Академия, 2011. – 346 с.
3. Вольф Ф.В. Государственно - частное партнерство: процесс или цель? // Вестник ЮРФУ. Серия: Экономика и управление. 2010. №4. С.18.
4. Гавалиди К.Н. Развитие механизмов ГЧП как способа реализации отдельных элементов социальной политики государства // Теория и практика общественного развития. 2015. №7. С.42.
5. Гермаш Т.А. Политическое взаимодействие государственной власти и бизнеса в России: становление корпоративистской модели // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук. Ростов - на - Дону, 2011. С.34 - 35.
6. Жидков А.С., Коськина Ю.А. Сущность и перспективы развития механизмов государственно - частного партнерства в Российской Федерации // Интернет - журнал «Науковедение». 2016. №3. С.6.
7. Жилин С.М., Гончаров В.В. Понятие и сущность государственной власти: конституционно - правовой анализ // Социология власти. 2010. №1. С.154.
8. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика / Краснодар: Издательство КСЭИ. – 2012. С.25.
9. Зуева И.А. Государственно - частное партнерство как форма взаимодействия образования, власти и бизнеса // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. 2011. №4. С.81.
10. Кадыров И.Ш. Взаимодействие власти и бизнеса в социальном развитии региона // Актуальные проблемы социально - экономического развития России. 2015. № 1. С. 11 - 13.
11. Керопян М.А. Взаимодействие бизнеса, власти и образования в реализации региональной политики импортозамещения // Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию. 2016. Т. 1. № 1. С. 85 - 89.
12. Кириллюк А.С. Институциональные ловушки частно - государственного партнерства в России // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2010. №2. С.24.
13. Ковалева А.В. Взаимодействие власти и бизнеса в сфере преодоления коррупции // Ростовский научный журнал. 2016. Т. 8. № - 11. С. 65 - 74.
14. Колмыкова О.Н., Попова О.Г. Взаимодействие общества, власти и бизнеса // Ученые записки Тамбовского отделения РбСМУ. 2015. № 4. С. 166 - 170.
15. Кошкин А.П., Атоян Т.Г. Взаимодействие российской власти и бизнеса в условиях санкций // Власть. 2015. № 1. С. 200 - 205.

© Б.Ю. Онкорова, - 2017 г.

УДК 338.2

П. С. Осипов, аспирант третьего года обучения
ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарева», г. Саранск, Российская Федерация

РАНЖИРОВАНИЕ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Строительная отрасль подразумевает под собой специфические особенности, какие ее отличают от других отраслей экономики: большие сроки окупаемости капитальных вложений, большой стоимостной объем незавершенного производства, неподвижность

объекта строительства, сложность оценки строительного объекта, сложность и многообразии производства продукции строительного комплекса охватывает разные объекты [5].

Представленные особенности вызывают множество дискуссий и задач на всей протяженности строительства – от подготовки плана до сдачи готового объекта жителям. Для быстрого решения появляющихся задач и разработки грамотных управленческих решений оказывают сильное влияние информационные технологии и специальное программное обеспечение [2].

В компаниях строительного комплекса существует нужда в программных компонентах преимущественно по календарному планированию, так как присутствие эффективного метода реализации проекта по временному интервалу при максимально рентабельном применении ресурсов есть ключевой фактор успеха.

Группировка программных продуктов (ПП), необходимых для управления, производится по разным признакам: объем продаж данного ПП, функциональное назначение, масштаб компании, для которой определяется этот программный продукт (малое, среднее, крупное), фирма - разработчик, российские ПП и зарубежные ПП, разработчики стран СНГ и др.

Исследуем подход, базирующийся на определении рассматриваемой проблемы, с двух ракурсов.

С одной позиции, изучается распространенное ранжирование ПП для бизнеса, со спецификой на строительную отрасль. Главными категориями данного ранжирования представляются ниже следующие:

1. Группировка по функциональному признаку ПП, которую имеет возможность разбить на подгруппы:

а) интегрированные системы управления. Для западных разработок такие системы принято формулировать как ERP (Enterprise Resource Planning), для российских, применяется обозначение КИС (корпоративные информационные системы);

б) бухгалтерские программы;

в) системы расчета строительной сметы;

г) программы управления проектами;

д) системы управления финансами;

е) программы управления производством и эксплуатацией;

ж) системы оценки эффективности инвестиционного проекта;

з) программы управления взаимоотношения с клиентами CRM (Customer Relationship Management);

и) системные продукты для управления кадрами;

к) программные продукты для автоматизации документооборота;

л) системы управления цепочками поставок SCM (Support Chain Management).

2. Группировка по разработчику. Для программ класса КИС - ERP это российские и западные лидеры в этой сфере: 1С, Галактика, Парус, SAP, Oracle, Microsoft и др. Однако, как и в 1 - ом пункте не все так гладко, потому что владельцы и названия фирм – производителей ПП различных программ - меняются.

3. Группировка по признаку “российская - западная разработка”. В отдельный ряд можно поставить наработки стран, взаимосвязанных с Россией историческими, языковыми,

экономическими корнями. Не нужно забывать, что российские разработки лучше всего конкурируют с западными в тех сферах, где необходимо предусмотреть требования существующего российского бухгалтерского и налогового законодательства, требования нормативных документов в строительной сфере [4].

4. Группировка по масштабу организации, на которое предусматривается определенный программный продукт. В этом месте происходит так. Некоторые разработчики производят свой продукт только для определенных типов компаний - для малых, средних и крупных.

Несмотря на представленные выше способы ранжирования программных продуктов, существуют и другие: по типу распространения: коммерческие, свободного распространения, условно - бесплатные (Shareware), сюда же относятся ранжирование “ПП с открытым исходным кодом” и “ПП с закрытым исходным кодом”; по виду операционной системы, на которую заточен определенный программный компонент.

ABC - анализ часто применяется в маркетинге [3]. Суть его относительно нашей задачи определяется в том, что все ПП ранжируются на 3 группы:

группа “А”, составляет 80 % от общего показателя (дохода от продаж);

группа “В”, составляет 15 % общего показателя;

группа “С”, на которую приходится оставшиеся 5 % .

Фактические данные процентов в целях маркетингового изучения можно изменять. ABC - анализ удобней воспроизводить в виде табличного процессора Excel. В столбце 1 указывается название ПП, в столбце 2 показатель (доход от продаж), в столбце 3 рассчитывается процентный вклад от продаж данного ПП, далее проводится сортировка ПП по убыванию, в столбце 4 определяется сумма нарастающим итогом, в столбце 5 рассчитываются группы “А”, “В” “С” . Данные операции можно осуществить вручную: все ПП, нарастающий итог у которых меньше 80 % , отнести следует к группе “А”, не достиг 95 % - к группе “В”, оставшиеся - к группе “С”. Процесс можно автоматизировать при помощи составной логической функции “ЕСЛИ” [1].

Для осуществления обширного маркетингового изучения, кроме ABC - анализа, принято применять дополнительно, так называемый XYZ, определяющий постоянство продаж определенного ПП. Постоянство определяется с помощью коэффициента стабильности, который представляет собой отношение среднеквадратического отклонения показателя (например, доходность продаж) к среднему значению показателя. Его нахождение осуществляется по результатам продаж данного ПП за определенное время. Условия: значение рассмотренного коэффициента получается маленьким (не больше 10 %), то ПП необходимо отнести в категорию X, представляется хорошей стабильностью, не больше 25 % - в категорию Y с более низкими показателями стабильности, оставшиеся относятся в категорию низкой стабильности - Z.

Отметим, что XYZ можно применять не для всех ПП, а избирательно (для определенных позиций данных о продажах по разным кварталам может не присутствовать). Для позиций, у которых эти данные присутствуют, можно сформировать таблицу ABC - XYZ (табл. 1).

Таблица 1 – Ранжирование согласно ABC - XYZ - анализу

AX	AY	AZ
BX	BY	BZ
CX	CY	CZ

Зоны AX, AY, BX - “горячие”, к ним относятся ПП, осуществляющие достаточно высокий и стабильный доход, из них самая “горячая” - AX.

В маркетинге существуют еще два “классических” подхода к ранжированию: FMR, характеризующий продукцию по частоте запроса определенного товара, и VEN, группирующий продукцию по степени важности.

Важно, на наш взгляд, ранжировать продукцию в соответствии с темпом роста. Для этого следует сформировать коэффициент, показывающий, на сколько процентов объем продаж ПП за текущий (отчетный) период больше (меньше) объема базисного периода (года, месяца, пятилетия и т.д.).

Условно введем группы: I - увеличение объема от базисного периода, J - объем остался таким же, L - объем уменьшился.

После этого строится таблица ранжирования типа ABC - IJL (табл. 2). Здесь в зону AI относятся ПП, принесшие высокий доход в текущем отчетном периоде и продемонстрировавшие прирост относительно базового. В зону AJ попадают ПП, принесшие высокий доход в текущем периоде, но застывшие на уровне базового. В зону BI попадают ПП, принесшие меньший, чем у предыдущих (AI, AJ), доход в текущем периоде, но продемонстрировавшие рост относительно базового.

Таблица 2 – Ранжирование согласно ABC - IJL - анализу

AI	AJ	AL
BI	BJ	BL
CI	CJ	CL

В результате, мы исследовали два аспекта ранжирования, условно названные нами “программный” и “маркетинговый”. Оптимальный результат, на наш взгляд, можно достичь при использовании комплексного подхода. На данном этапе решение будет зависеть от сложившихся условий, однако можно указать ряд положений, которые могут быть полезными при выработке решения:

1. Ранжирование по типу ABC эффективно проводить при достаточно большом количестве позиций в списке.

2. Ряд ПП четко заточен на российское бухгалтерское и налоговое законодательство, ориентирован на строительную отрасль и на определенные нормативные документы.

3. Различные ПП, например программные продукты управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), имеют менее жесткую “привязку”.

В итоге мы получаем, что можно осуществлять группировку и ранжирование различными способами. Во - первых, можно сделать так: вначале сформировать список программных продуктов, применяемых в строительной отрасли по “программному” признаку, при этом некоторые позиции занимают конкретные решения, а эти позиции принадлежат к целому классу (например, CRM). Данный список ранжируется по “маркетинговому” признаку, а дальше позиции, принадлежащие классам, отдельно группируются по ABC - XYZ - типу. Во - вторых, изначально можно поделить все ПП на подгруппы, например “ориентированы на строительную отрасль” и “применяемые в строительной отрасли” и для отдельной подгруппы использовать ранжирование по выше предложенным методам. Существуют и другие вариации, но в любом случае при

ранжировании необходимо соблюдать заданные реалии и соображения, исследованные нами выше.

Список использованной литературы.

1. Евтеев Б.В. Практикум по логистике в среде Excel / Б.В. Евтеев, В. А. Коршунов, В. А. Титов. Изв - во Рос. экон. акад., 2005. - 80 с.
2. Информационные технологии управления : учеб. пособие / под ред. Ю. М. Черкасов. – М.: ИНФРА - М, 2001. – 216 с.
3. Кузнецова Т.В. Книга директора по маркетингу производственного предприятия / Т. В. Кузнецова, И. Е. Шведова. СПб.: Питер, 2008. - 432 с.
4. Приказ Минфина России от 24 ноября 2008 г. № 134н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/doc/2870>. Дата обращения: 20.03.2017
5. Экономика отрасли (строительство) / В. В. Акимов, Т. Н. Макарова, В. Ф. Мерзляков, К. А. Огай. – М.: ИНФРА - М, 2008. - 304 с.

© П. С. Осипов, 2017.

УДК 339

Д.Р. Палатова, А.К. Фролов

магистранты 2 курса института экономики и управления
Уфимский государственный авиационный технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СФЕРЕ

В настоящее время телекоммуникационная отрасль относится к главным секторам экономики. Она обеспечивает функционирование и согласованную работу всех государственных систем, а также всевозрастающий спрос на данные услуги во всех областях жизни и деятельности человека.

Начало динамичного развития телекоммуникационных услуг пришлось на 2005 год, вследствие этого, удвоилась абонентская база. Использовались различные способы для поиска клиентов, одним из основных была раздача sim - карт. Также значительную роль при выборе сотового оператора играло референтное влияние в виде рекомендаций и советов друзей и знакомых [1, 3, 4]. К концу 2006 года рост потребителей услуг данной отрасли практически завершился, так как до 2006 года большая часть населения России уже подключилась к мобильной связи. При этом отмечается, что в 2006 г. первый раз начался рост дохода операторов на одного пользователя (ARPU) [2, с. 46].

Стоит отметить, что даже во время кризиса 2009 года российский телекоммуникационный рынок зарекомендовал себя как устойчивый, подтверждая свой статус одного из наиболее защищенного сектора экономики. Отрицательное влияние глобальной рецессии на сферу мобильной связи было умеренным по сравнению с масштабами понижения потребительского спроса на другие товары и услуги.

Экономический спад в основном затронул такие показатели, как ARPU (средний доход в расчете на одного абонента) и рост сотового трафика (передача данных).

По оценкам J'son & Partners Consulting, проникновение сотовой связи в России на конец 2016 года составило около 178 %, что равно 257 млн. абонентов (рис. 1) [6]. Таким образом, прирост абонентской базы в сравнении с итогами 2015 года составил 2 % . Рынок демонстрирует признаки насыщения.

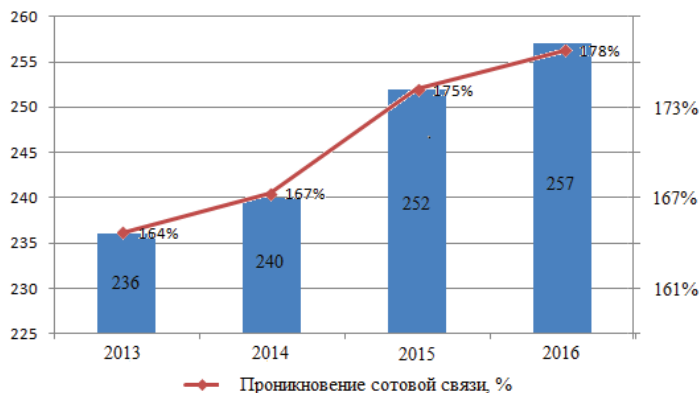


Рисунок 1. Суммарная абонентская база и проникновение мобильной связи в России, млн. SIM - карт, 2013 - 2016 гг.

Рассмотрим основные негативные факторы, тормозящие развитие рынка телекоммуникационных услуг в табл. 1.

Таблица 1 – Основные отрицательные факторы, замедляющие развитие телекоммуникационного рынка

Факторы	Описание
Насыщение рынка	Рынок переходит в стадию насыщения, вследствие чего обостряется конкурентная борьба между операторами. В 2016 году все игроки «большой тройки» заявили о понижении выручки от услуг мобильной связи. Мобильные операторы начинают искать новые источники доходов, которые напрямую не связаны с оказанием услуг сотовой связи.
Неэффективность государственных проектов	Плохое взаимодействие федеральных властей с региональными ведет за собой увеличение стоимости ИТ - проектов, нарушение сроков их реализации.
Инфляция и рост цен	Взрыв инфляции и рост цен на ввозимую продукцию также значительно тормозят развитие телекоммуникационного рынка, что является причиной отказа зарубежных и российских предпринимателей от инвестиций. Высокий

	уровень инфляции подрывает доверие потребителей и отрицательно сказывается на всем рынке [2, стр. 62].
Политическая и экономическая неопределенность	Продолжающийся кризис на Украине усиливает негативные настроения, а дальнейшее охлаждение отношений между Россией и Западом подрывает доверие инвесторов. Углубление российско - украинского конфликта увеличит геополитические риски, а неопределенность может усилиться за счет дальнейших санкций и ответных действий России. Это повысит волатильность рынка и сделает перспективы восстановления еще более призрачными

В настоящее время среди глобальных тенденций на телекоммуникационном рынке, направление и силу которых определяют технологические факторы, можно выделить следующие:

- дальнейшее развитие беспроводных сетей;
- развитие широкополосного доступа в Интернет;
- развитие IP приложений;
- конвергенция сетей и услуг.

Будущее развитие телекоммуникационной отрасли в России связано, прежде всего, с интенсификацией использования существующей инфраструктуры, что в первую очередь, зависит от развития смежной отрасли информационных технологий. Недаром, в последние годы все чаще и чаще телекоммуникации и информационные технологии объединяют в один сектор ИКТ (инфокоммуникационные технологии), а конвергенция сетей, услуг и технологий является одной из основных тенденций отрасли ИКТ [5, с. 475].

Постоянное отслеживание новых перспективных технологий и моделей построения бизнеса и последующее стимулирование их развития однозначно способствует развитию отрасли.

Таким образом, развития телекоммуникационного рынка в России полностью повторяет сценарий мирового рынка данной отрасли. Постепенное снижение роли традиционных голосовых услуг в общем объеме рынка, развитие высокоскоростных технологий связи и доступа к сети Интернет, является глобальной тенденцией. Ожидается, что российский рынок продолжит развитие в том же направлении с сохранением существующих трендов.

Список использованной литературы:

1. Бикметов Е. Ю., Касимова Э. Р., Кузнецова Е. В., Рувенный И. Я. Сущность и содержание маркетингового управления референтными отношениями // Менеджмент и маркетинг в различных сферах деятельности. – Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2015. – С. 52 - 69.
2. Ефанов А. В., Формирование и тенденции развития телекоммуникационных ТНК // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №11. – С. 42 - 47.
3. Касимова Э. Р. Процессуальная характеристика референтных отношений в современном российском обществе: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / УГАТУ. – Уфа, 2009. 22 с.

4. Касимова Э. Р. Референция в экономической деятельности // «Проблемы современной экономики». – 2007. - № 4. – С. 443 - 446.

5. Ларичкина Д. А. Особенности развития отрасли телекоммуникационных услуг в России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 5 - 3. – С. 473 - 477.

6. Российский рынок сотовой связи: текущее состояние и прогноз, 2013–2020 гг. [Электронный ресурс] – URL [http:// json.tv / ict _ telecom _ analytics _ view / rossiyskiy - gynok - sotovoou - svyazi - tekushee - sostoyanie - i - prognoz - 20132020 - gg - 20170321051703](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rossiyskiy-gynok-sotovoou-svyazi-tekushee-sostoyanie-i-prognoz-20132020-gg-20170321051703) (дата обращения 26.03.2017).

© Д.Р. Палатова, А.К. Фролов

УДК 336

Е.А. Панарина

Студентка 3 курса института права и экономики
Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина
г. Елец, Российская Федерация

КАМЕРАЛЬНАЯ ПРОВЕРКА КАК ФОРМА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

В современных условиях основным источником финансирования бюджетов различного уровня являются налоги, доля которых в доходах федерального бюджета развитых государств составляет более 50 % . Именно они являются гарантом осуществления государством своих функций по поддержанию обороноспособности страны, реализации правотворческой, политической, экономической и других видов деятельности. В связи с этим каждое государство разрабатывает ряд методов, способов и инструментов для эффективного управления налоговым процессом в стране.

На сегодняшний день одним из важнейших инструментов государственной политики России в области налогообложения является налоговый контроль, который предназначен для регулирования правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов на всей территории Российской Федерации и территориях, находящихся под ее юрисдикцией. В соответствии со статьей 82 Налогового кодекса Российской Федерации «налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном настоящим кодексом» [2]. Он проводится должностными лицами в рамках, возложенных на них полномочий посредством проведения налоговых проверок, получения объяснительных от налогоплательщиков, налоговых агентов, проверки учетных документов, отчетности, а также в других формах, предусмотренных Кодексом.

Преимущественной формой осуществления налогового контроля является налоговая проверка, представляющая собой совокупность государственных мероприятий, направленных на осуществление контроля за соблюдением налогоплательщиками, плательщиками сборов и налоговыми агентами законодательства о налогах и сборах.

Наиболее эффективной формой проведения налоговых проверок является камеральная налоговая проверка. Она проводится по месту нахождения налогового органа на основе налоговых деклараций, расчетов и других документов о деятельности налогоплательщиков, которые имеются в распоряжении налоговых органов. Камеральная налоговая проверка осуществляется уполномоченными должностными лицами налогового органа в соответствии с их должностными обязанностями без специального решения руководителя налогового органа в течение трех месяцев со дня представления налоговой декларации и иных документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налога [1, с. 122].

При камеральной налоговой проверке налоговые органы инспектируют:

- соблюдение налогоплательщиком законодательства о налогах и сборах;
- правильность исчисления налогоплательщиком налогов, применения налоговых льгот, налоговых вычетов и налоговых ставок;
- своевременность и полноту уплаты налогов и сборов;
- правильность внесения данных в налоговые декларации и их соответствие требованиям действующего законодательства.

Проведение камеральных налоговых проверок является важным и необходимым элементом системы деятельности налоговых органов по осуществлению налогового контроля. В первую очередь это связано с тем, что, несмотря на все многообразие форм проведения контроля в сфере налогообложения, основными всегда остаются налоговые проверки. Они позволяют не только вовремя выявить нарушения законодательства о налогах и сборах, в результате которых сокращаются объемы поступлений доходов в государственный бюджет, но и предупредить возможные последствия несоблюдения налогового законодательства.

Камеральные налоговые проверки менее трудоемки по сравнению с выездными, так как проводятся по местонахождению налогового органа на основании документов, предоставленных налогоплательщиком. В связи с этим выездными налоговыми проверками охвачено значительно меньше объектов налогообложения, чем камеральными, о чем свидетельствуют данные отчета ФНС России в части организации и проведения налоговых проверок, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Количество проведенных налоговых проверок по состоянию на 01.10.2016 г.

№ п / п	Форма контрольной работы	Количество проверок
1	Выездные проверки	20110
2	Камеральные проверки	29009516

Одним из основных и важнейших преимуществ камеральной налоговой проверки является ее проведение без специального разрешения руководителя налогового органа, т. е. для осуществления данного вида проверок налоговой инспекции не требуется какой-либо процессуальный документ (постановление или решение). Так, например, основанием для проведения данного вида проверок является случай непредоставления налоговой декларации налогоплательщиком в налоговую инспекцию в установленный срок.

В связи с этим особое внимание уделяется совершенствованию именно камеральных налоговых проверок. Об этом свидетельствуют данные ФНС России о сумме дополнительно начисленных платежей, представленные на рис.1.

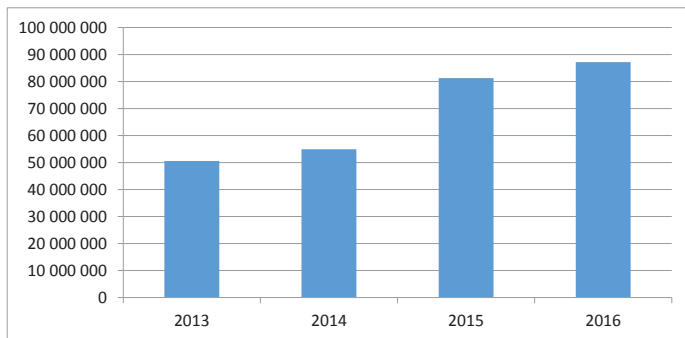


Рисунок 1. Сумма дополнительно начислений платежей по результатам камеральной налоговой проверки

По словам главы ФНС Михаила Мишустина по результатам налоговых проверок, проведенных в период январь - август 2016 г., в бюджет было зачислено 143 миллиарда рублей, из которых 62 миллиарда рублей по результатам камеральных налоговых проверок. Это на 19 % больше аналогичного периода 2015 г. Необходимо отметить, что, несмотря на рост налоговых поступлений, количество проводимых налоговых проверок снизилось на 10 % [3]. По данным ФНС России количество проводимых камеральных проверок также неуклонно снижается. Об этом свидетельствуют данные рис.2.

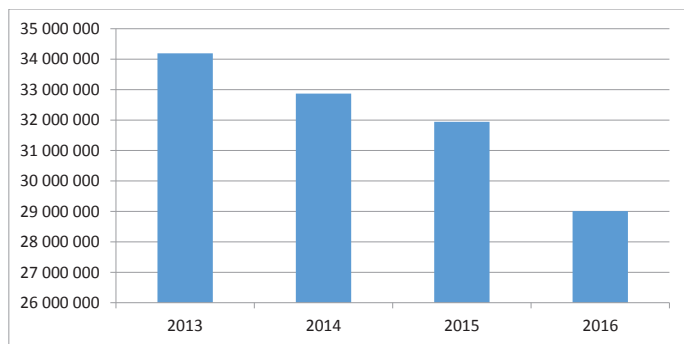


Рисунок 2. Количество камеральных налоговых проверок

Как видно из рис.1 и рис.2. взыскание с одной камеральной налоговой проверки за 4 года увеличилось в 2 раза, что говорит об эффективности реформирования данного вида налоговых проверок.

Таким образом, камеральные налоговые проверки являются важным инструментом налогового контроля, охватывающим почти 100 % налогоплательщиков. Современные

реалии вызывают необходимость уделять большое внимание оптимизации камеральных налоговых проверок через совершенствование налогового законодательства, усиления ответственности налогоплательщика за несвоевременное предоставление документов, в частности налоговой декларации, разработку и внедрение механизмов, обеспечивающих оперативность проведения мероприятий налогового контроля с максимальным охватом налогоплательщиков и минимизацией затрат. Как показывает практика, данные меры успешно реализуются применительно к налоговому процессу в Российской Федерации, в результате чего в настоящее время камеральные налоговые проверки приобретают все более автоматизированный вид.

Список использованной литературы:

1. Козырин А.Н. Введение в российское налоговое право: учеб. пособие. – М.: Институт публично - правовых исследований, 2014. – 304 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая (принят Гос. думой 16 июля 1998 г.) // СПС КонсультантПлюс.
3. Сборы без споров // <https://rg.ru>; Российская газета. 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://rg.ru/2016/10/12/mishustin-kolichestvo-nalogovyh-proverok-umenshilos-na-10.html>
4. Федеральная налоговая служба: официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/m48/>

© Е.А. Панарина, 2017

УДК 336

Е.А. Панарина

Студентка 3 курса института права и экономики
Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина
г. Елец, Российская Федерация

РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Неотъемлемым элементом функционирования любого государства, в том числе Российской Федерации, является налоговая система, представляющая собой совокупность налогов и сборов, утверждаемых и взимаемых государством. Исторически в РФ сложилась трехуровневая система налогообложения, состоящая из федеральных, региональных и местных налогов и сборов, каждая из которых играют немаловажную роль в формировании доходов бюджетов субъектов РФ.

В современных условиях одним из основных и важнейших налогов в структуре налоговой системы РФ является налог на прибыль организаций, так как большинство предприятий, функционирующих в российской экономике, являются коммерческими, т. е. основная цель их деятельности – производство товаров, работ, услуг и последующее извлечение прибыли. В связи с этим данный налог является основным источником финансирования бюджетов различного уровня, в том числе регионального.

О значимости налога на прибыль организаций свидетельствуют данные ФНС России о наиболее значимых налоговых поступлениях в консолидированный бюджет субъектов РФ за период с 2013 по 2016 год, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Динамика налоговых поступлений в консолидированный бюджет субъектов Российской Федерации за 2013 - 2016 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %	Прирост, %
Всего доходов, млрд. руб.	8165,1	8905,7	9308,2	9683,9	118,6	18,6
Налог на прибыль, млрд. руб.	1719,7	1964,0	2107,6	2279,3	132,5	32,5
Доля налога на прибыль в общей сумме поступлений в бюджет, %	21,1	22,1	22,6	23,5	-	2,4
НДФЛ, млрд. руб.	2499,1	2693,5	2807,8	3018,5	120,8	20,8
Доля НДФЛ в общей сумме поступлений в бюджет, %	30,6	30,3	30,2	31,2	-	0,6
Имущественные налоги, млрд. руб.	900,7	957,5	1068,6	1117,1	124,0	24,0
Доля имущественных налогов в общей сумме поступлений в бюджет, %	11,0	10,8	11,5	11,5	-	0,5

Как видно из табл. 1 доходная часть бюджета за исследуемый период имеет положительную динамику, обусловленную увеличением поступления исследуемых налогов, в частности налога на прибыль на 559,6 млрд. руб. При этом его доля в общей сумме доходов бюджета увеличилась на 2,4 %, что почти в 4 раза больше чем по НДФЛ. Это связано с более высоким темпом роста суммы отчислений с этого налога.

Налог на прибыль организаций является вторым по величине среди налоговых поступлений в консолидированные бюджеты субъектов РФ после НДФЛ и составляет 31 % бюджета [4], что также доказывает существенную роль данного налога в системе налогообложения регионов (рис.1).

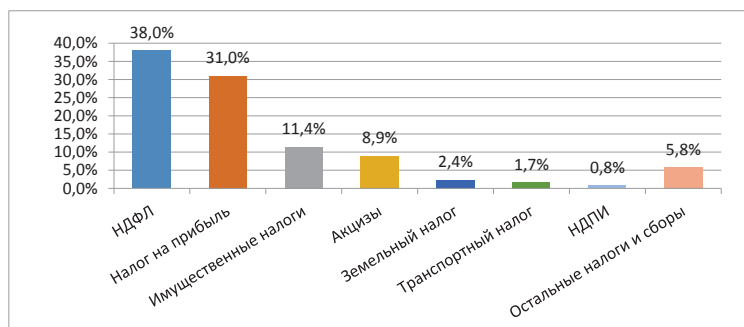


Рис. 1. Структура налоговых поступлений в консолидированные бюджеты субъектов РФ в 2016 г.

Согласно ст. 284 Налогового кодекса РФ ставка налога на прибыль установлена в размере 20 % от суммы прибыли организаций. При этом 2 % направляется в федеральный бюджет, а 18 % в бюджет субъектов РФ, тем самым, несмотря на то, что рассматриваемый налог является федеральным, большая доля его отчислений является источником финансирования региональных бюджетов [3]. Это объясняет важное социально - экономическое значение налога на прибыль для отдельных регионов.

Липецкая область имеет выгодное транспортно - географическое положение, что обуславливает довольно высокое развитие экономики данного региона. Она быстро развивается, совершенствуется, несмотря на сложившуюся непростую геополитическую ситуацию в мире, в частности выражающуюся в санкциях против РФ, о чем свидетельствует доклад вице - губернатора администрации Липецкой области Андрея Козодерова на заседании административного Совета под председательством Олега Королева. Из документа следует, что объем промышленного производства в регионе за период январь - сентябрь 2016 года вырос на 3,5 процента, то есть на порядок выше, чем по России. В основном росту способствовали такие отрасли как машиностроение и пищевая промышленность. Действующие в регионе предприятия отгрузили продукции на сумму около 445 миллиардов рублей (из них инновационной продукции на 47 миллиардов), превысив показатели за аналогичный период прошлого года на восемь процентов. До 80 миллиардов рублей вырос также объем вложенных в экономику Липецкой области инвестиций, что на 10 процентов выше прошлого года, тем самым в расчете на одного человека этот показатель составил 69,2 тысячи рублей [1].

Таким образом, рассмотренные показатели свидетельствуют об увеличении прибыли предприятий данного региона, а как следствие и суммы налоговых отчислений по налогу на прибыль организаций.

Как видно из табл. 2 темп роста данного налога в доходах консолидированного бюджета Липецкой области за последние 4 года составил 190,3 % , что на порядок выше, чем по НДФЛ [5]. Тем самым представленные данные демонстрируют устойчивую позицию налога на прибыль в течение последних двух лет как первостепенного источника финансирования бюджета.

Таблица 2

Динамика поступлений основных доходов консолидированного бюджета Липецкой области за 2013 - 2016 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %
Всего доходов, млн. руб.	53494,4	62500,6	68595,7	71939,7	134,5
Налог на прибыль, млн. руб.	9228,6	13177,1	18026,9	17564,8	190,3
НДФЛ, млн. руб.	13301,3	13735,0	14530,9	15353,2	115,4
Налог на имущество, млн. руб.	7926,6	8895,0	7998,6	8237,1	103,9

Обобщая вышеизложенное, в условиях рыночной экономики Российской Федерации налог на прибыль организаций является одним из основных источников денежных средств бюджетов различного уровня, преимущественно регионального. А наряду с разнообразными государственными программами по поддержке малого и среднего бизнеса, доля которых составляет около 95 % от общего числа коммерческих предприятий и примерно пятую часть ВВП России, сумма отчислений с данного налога постоянно растет, тем самым увеличивая доходную часть бюджетов субъектов РФ [2]. И, несмотря на то, что согласно Федеральному закону от 30.11.2016 № 401 - ФЗ Государственная Дума приняла законопроект о внесении изменений в части распределения суммы налога на прибыль, увеличивая долю отчислений в федеральный бюджет до 3 % , ввиду чего отчисления в региональный бюджет снизились до 17 % , учитывая положительную динамику развития Липецкой области, удельный вес данного налога в доходах бюджета региона должен сохранить относительно стабильное положение.

Список использованной литературы:

1. Липецкая область заканчивает 2016 год с промышленным ростом // http://lipetskmedia.ru/news/view/75800-Lipyetskaya_oblast.html Медиасообщество. 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://lipetskmedia.ru/news/view/75800-Lipyetskaya_oblast.html
2. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/press/interview/20160224>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая (принят Гос. думой 19 июля 2000 г.) // СПС КонсультантПлюс.
4. Федеральная налоговая служба: официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/m48/>
5. Федеральное казначейство: официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannye-byudzhetov-subektov/1019/>

© Е.А. Панарина, 2017

УДК 336

А. С. Петренко

к.э.н., доцент кафедры «Экономики и финансового менеджмента»
Кубанский Государственный Технологический Университет

Ю. В. Кирущенко

студентка 4 курса института экономики, управления и бизнеса
Кубанский Государственный Технологический Университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

На сегодняшний день более 2,5 миллиардов человек на планете (около 65 % - граждане развивающихся стран) не имеют доступа к финансовым услугам. В условиях глобальной экономической нестабильности вопросы повышения их доступности для широких слоев

населения и малого бизнеса, перспективы развития розничной финансовой инфраструктуры приобретают особую актуальность.

Развитие информационных и коммуникационных технологий приводит к тому, что большинство финансовых услуг активно участвуют в международной торговле.

В настоящее время нашей стране удалось достигнуть определенных результатов развития рынка финансовых услуг. Однако, в условиях глобальной конкуренции он находится на недостаточно высоких позициях. Так, в соответствии с индексом глобальной конкурентоспособности, который ежегодно рассчитывается Всемирным экономическим форумом в рамках Отчета о глобальной конкурентоспособности за 2015 - 2016 годы, Россия занимает лишь 45 - ю позицию. Но, в то же время, если сравнивать с результатами предыдущих отчетов, то можно наблюдать за существенным повышением позиции нашей страны (2012 - 2013гг - 64 позиция, 2013 - 2014гг - 53 позиция)

Во многих странах именно доступность базовых финансовых продуктов и услуг рассматривается как фундаментальная потребность граждан.

К сожалению, сегодня в России существует серьезная проблема, которая препятствует как развитию российского рынка финансовых услуг, так и удовлетворению населения финансовыми продуктами и услугами. Это недостаточный уровень финансовой грамотности населения [1, с.125].

В большинстве случаев граждане нашей страны не знают ни своих прав, ни обязанностей. Гражданин, при заключении договора о получении финансовой услуги, как правило, подписывает его не смотря, до конца не осознавая и не понимая, какие последствия могут произойти после его подписания.

Поэтому одной из первоочередных задач является обеспечение потребителям понимания выбираемых ими финансовых продуктов и услуг.

Повышение уровня финансовой грамотности приведет к формированию у населения культуры потребления финансовых услуг [2, с.56].

Опыт последних лет свидетельствует о необходимости объективной и критической оценки влияния новых тенденций в развитии рынка финансовых услуг и их влияния на банковский сектор. При этом важно учитывать всесторонние исследования тех трансформационных и структурных проблем, которые неизбежно способствуют зарождению и развитию новых видов финансовых услуг. Основным направлением является совершенствование и модернизация предоставляемых видов финансовых услуг.

Большинство внедряемых нововведений в сфере финансовых услуг созданы на основе передовых достижений в технике и технологиях. В частности, к ним относятся: инфоматы телеприсутствия, SMS банкинг, мобильные приложения для оплаты счетов, универсальные электронные карты и т.д. Так, например, в 2014 г. ЗАО Экспресс Волга запустил приложение «ФотоПлатежи для бизнеса», а Сбербанк планирует в ближайшем будущем установить инфоматы телеприсутствия BigPad в г. Москве.

Мобильный банкинг, т.е. управление счетами посредством мобильного телефона, планшета или смартфона - новый прорыв на рынке финансовых услуг. Его используют как коммерческие банки, такие как Сбербанк, ВТБ 24, Райффайзенбанк, Экспресс Волга, так и небанковские кредитные организации, в числе которых - Первый сберегательный интернет - кооператив [3, с.81].

Другим важным направлением развития российских финансовых услуг является их виртуализация.

Классические банки с операционными офисами все чаще сменяются на офисы с инфоматами телеприсутствия, либо виртуальные кредитные организации. Так, например, банк Тинькофф Кредитные Системы может предложить своим клиентам весь спектр услуг с помощью интернет - банкинга, а пластиковые карточки рассылать почтой [4, с.23].

Активное внедрение новых видов финансовых услуг может привести в дальнейшем к повышению интенсивности конкуренции на банковском рынке и изменению ее характера. Проявляется это, прежде всего, в смене приоритетов в методах конкуренции, а именно в смещении ценовых методов на неценовые, в числе которых:

- дифференциация продуктов;
- методы стимулирования сбыта - например, СПМ банк дарит своим клиентам варенье при внесении ими денежных средств во вклад;
- методы рекламы и связи с общественностью.

Для выявления реакции населения на внедрение новых финансовых услуг автором статьи было проведено исследование, в котором приняли участие 200 респондентов в возрасте от 18 до 65 лет. Всем предлагалось ответить на вопрос: «Как вы оцениваете уровень развития рынка финансовых услуг в России?» В результате 16,3 % опрошенных ответили, что высокий; 8,3 % - низкий; 36,7 % - скорее низкий; 38,6 % - скорее высокий.

Преимущественную долю ответов «скорее...» можно объяснять недостаточной финансовой грамотностью и недоверием граждан в целом к рынку финансовых услуг.

Таким образом, на данном этапе развития можно выделить следующие основные тенденции развития рынка финансовых услуг:

- виртуализация финансовых услуг, а именно активное внедрение финансовых услуг, позволяющих коммерческим банкам и небанковским кредитным организациям предоставлять услуги дистанционно;
- технологизация финансовых услуг - все большее количество финансовых услуг создается с использованием новейших разработок;
- финансовые услуги превращаются в основное орудие конкуренции;
- развитие рынка финансовых услуг изменяет классическое представление о кредитных организациях;
- внедрение новых финансовых услуг может привести в дальнейшем к повышению интенсивности и изменению характера конкуренции;
- развитие сферы финансовых услуг должно привести к повышению уровня занятости и, в тоже время, концентрации рабочей силы высокого уровня образования и квалификации.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что развитый сектор финансовых услуг необходим России для обеспечения ее процветания в меняющемся мире.

Список использованной литературы:

1. Львов, Ю. И. Банки и финансовый рынок / Ю.И. Львов. - М.: КультИнформПресс, 2014. - 528 с.
2. Романов, В. П. Информационные технологии моделирования финансовых рынков / В.П. Романов, М.В. Бадрина. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 288 с.

3. Филиппова Ю.В., Петренко А.С., Деменко А.В. Пути повышения эффективности финансовой системы России // Сборник статей международной научно - практической конференции: «Глобализация науки: проблемы и перспективы» - Уфа: ООО «Аэтерна», 2014 г. - С.81 - 84

4. Михайлов, Д.М. Мировой финансовый рынок. Тенденции развития и инструменты / Д.М. Михайлов. - М.: Экзамен, 2015. - 768 с.

© А. С. Петренко, Ю. В. Кирющенко, 2017

УДК 336

А. С. Петренко

к.э.н., доцент кафедры «Экономики и финансового менеджмента»
Кубанский Государственный Технологический Университет

Д.С. Абелян

студентка 4 курса института экономики, управления и бизнеса
Кубанский Государственный Технологический Университет

Л.Э. Мурза

студентка 4 курса института экономики, управления и бизнеса
Кубанский Государственный Технологический Университет
г. Краснодар, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ В АПК

Агропромышленный комплекс является основной частью экономики РФ, где производится жизненно необходимая для общества продукция, и сосредоточен огромный экономический потенциал. Важным звеном АПК является сельское хозяйство.

Сельское хозяйство России – одна из немногих отраслей современной Российской экономики, которая способна составить конкуренцию другим странам на мировом рынке. Конкурентные преимущества в данном случае обусловлены в первую очередь огромными земельными просторами и принципиальной возможностью производить на них экологически чистую продукцию, поскольку в российские почвы, в отличие от зарубежных, внесено в разы меньше минеральных удобрений, пестицидов и других искусственных средств.

В настоящее время в Российской Федерации принята Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». Данная программа введена для того, чтобы решить две фундаментальные проблемы развития АПК: повысить доходность сельскохозяйственных товаропроизводителей и обеспечить наше государство собственным продовольствием.[2]

В связи с политической и экономической ситуацией, сложившейся в последние два года в мире и нашей стране, АПК наиболее пострадал в результате санкций. После Указа Президента РФ от 6 августа 2014 г. N 560"О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации"

(специальные экономические меры продлены с 6 августа 2016 г. по 31 декабря 2017) импорт ряда товаров из стран, объявивших экономической бойкот России, был ограничен. Но постепенный переход на импортозамещение был одним из пунктов «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» еще задолго до ввода санкций.

Государственная программа развития АПК на 2013 - 2020 годы разработана в соответствии со статьей 8 Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 264 - ФЗ «О развитии сельского хозяйства» [1].

Данные, опубликованные на сайте Минсельхоза РФ в обращении Александра Ткачева, свидетельствуют о том, что Россия во многом продвинулась в достижении поставленных целей. По словам Министра, страна достигла 90 % обеспеченности по мясу птицы и свинине, производство зерна увеличилось на треть, как и производство тепличных овощей, площадь виноградников и садов выросла на 40 - 60 % .

Экспорт продовольствия стал резко расти со второй половины 2015 года на фоне ослабления курса рубля. Продолжился рост и в 2016 году. Всего, по данным Федеральной таможенной службы, за семь месяцев 2016 года экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья составил 8413,7 млн. долл. (+2,9 %) по стоимости и 26149,4 тысяч тонн (+20,5 %) в физическом выражении.

Но по ряду направлений, как отмечают эксперты, Россия пока не может достичь существенных изменений. Так, например, современное производство мяса говядины по - прежнему остается на низком уровне из - за высокой сложности технологии и, соответственно, себестоимости продукции. К тому же в АПК России помимо обеспеченности сырьем и ресурсами существует и ряд других не менее важных проблем, среди которых: сокращение посевных площадей и неудовлетворительное состояние земель, недостаточная техническая оснащенность сельхозпредприятий, низкая покупательская способность потребителей сельхозпродукции, отток населения из села и недостаток квалифицированных специалистов в аграрном секторе. Так из - за недостаточной технической и технологической обеспеченности предприятий ежегодно на полях остается до 25 % выращенного урожая.

Выходом из сложившейся ситуации должно стать не только увеличение производства, но развитие и модернизация производственных мощностей по хранению сельхозпродукции, внедрение новых технологий ведения хозяйства, привлечение инвестиций и высококвалифицированных кадров, совершенствование социальной инфраструктуры на селе. В связи с этим, Правительство вносит корректировки в существующую программу развития сельского хозяйства и разрабатывает меры по увеличению государственной поддержки АПК.

Согласно отчету Минсельхоза РФ на 8 декабря 2016 г.объем выданных кредитных ресурсов на проведение сезонных полевых работ вырос до 306,27 млрд. рублей, что на 29,4 % больше, чем за аналогичный период прошлого года. *За три года доля отечественной сельхозтехники на нашем рынке выросла в 2 раза - до 54 %.*

Сейчас на льготные кредиты в бюджете предусмотрено 21 млрд. руб., из них на субсидирование инвестиционных льготных кредитов - 6 млрд. руб., краткосрочных льготных кредитов - 15 млрд. руб.В 2017 г. Минсельхоз изменил систему краткосрочного кредитования АПК. Ранее аграрии брали кредиты по коммерческой ставке и только после

этого обращались в Минсельхоз за субсидиями. Теперь сельхозпроизводители могут сразу получить в банке кредит по ставке не более 5 % . Минсельхоз же направляет средства напрямую в банк. Кроме того, сейчас Минсельхоз обсуждает с банками новую схему кредитования - под залог будущего урожая [4].

Основным агентом государства по кредитной поддержке агропромышленного сектора был назначен ОАО «Россельхозбанк», созданный при непосредственном участии государства. В уставный капитал банка практически ежегодно перечисляются значительные бюджетные средства для реализации этой цели. В собственности государства находятся 100 % акций Банка.

Так же кредитную поддержку агропромышленного сектора осуществляет ОАО «Сбербанк России». Для Сбербанка рынок АПК является одним из приоритетных, за первые четыре месяца 2016 года объем выданных кредитов банком в этой отрасли вырос на 35 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: с 70 млрд. рублей до 95 млрд. рублей.

Кроме федеральной программы в различных субъектах в различных субъектах РФ успешно реализуются региональные программы поддержки сельскохозяйственных предприятий.

Меры государственного регулирования реализации Государственной программы включают следующие группы экономических инструментов:

1. Прямое субсидирование отдельных мероприятий за счет средств федерального бюджета, как правило, с софинансированием из бюджетов субъектов Российской Федерации.

К таким мероприятиям относятся:

- развитие селекции и семеноводства сельскохозяйственных культур, племенного дела в животноводстве и птицеводстве, стимулирование развития скотоводства;

- компенсация части затрат на приобретение сельскохозяйственными товаропроизводителями основных видов материально - технических ресурсов, включая новую технику, минеральные удобрения и средства защиты растений, энергоресурсы, на отдельные мероприятия, в том числе на страхование посевов сельскохозяйственных культур;

- государственная поддержка (в виде субсидий) уплаты процентов по кредитам, полученным сельскохозяйственными и другими товаропроизводителями АПК в коммерческих банках;

2. Прямые финансовые вложения на осуществление мероприятий капитального характера, в том числе на мелиорацию земель сельскохозяйственного назначения, развитие инфраструктуры агропродовольственного рынка, социальное развитие сельских территорий;

3. Таможенно - тарифное регулирование с учётом конъюнктуры внутреннего и мирового рынка [3].

Таким образом, можно сказать, различные программы, федеральные целевые программы, а так же включенные в них основные мероприятия представляют в совокупности комплекс взаимосвязанных мер, которые направлены на решение наиболее важных текущих и перспективных целей и задач, обеспечивающих продовольственную независимость страны, поступательное социально - экономическое развитие АПК на

основе его модернизации и перехода к инновационной модели функционирования в условиях расширения мирохозяйственных связей, устойчивое развитие сельских территорий, позитивное влияние на макроэкономические показатели страны.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" от 29.12.2006 N 264 - ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.08.2015).
2. Минсельхоз РФ [Электронный ресурс]: Государственная программа на 2013 - 2020 годы. URL: <http://mcsx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm> (дата обращения: 27.03.2017).
3. Петренко А.С., Богута Ю.Р., Михайлова В.А. Развитие агропромышленного комплекса России в условиях санкций // Материалы международной научно - практической конференции: «Современная экономика России: опора на внутренние резервы и поворот на Восток» - Краснодар: филиал ФГБУ «РЭА» Миненэрго России, 2015 г. - С.208 - 212
4. Официальный сайт министерства сельского хозяйства Российской Федерации - www.mcsx.ru

© А.С. Петренко, Д.С. Абелян, Л.Э. Мурза, 2017

УДК 331.109

Помыткина А.В., Соколова Т.М.,

студентки 3 курса, факультета управления

Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

Чурянина Дарья Андреевна, ассистент кафедры педагогики и психологии,

Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

КОНФЛИКТЫ В УПРАВЛЕНИИ: СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ, ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ ГРУППЫ

Большинство людей, в том числе и сотрудники организаций, имеют как личные проблемы, так и проблемы в рабочей обстановке, которые зачастую перерастают в конфликтные ситуации, а также могут повлиять на эффективное и качественное выполнение ими своих должностных обязанностей. В достаточно небольшой организации руководитель имеет более тесные рабочие отношения с персоналом, что дает возможность выявить трудности и проблемы, назревающие в коллективе на ранней стадии и принять необходимые меры для предотвращения возникновения конфликта. Прежде всего, работник должен чувствовать, что может обратиться к своему начальнику за помощью и советом. В этом случае руководителю необходимо создать неофициальную, дружескую обстановку для разрешения проблем своего работника, высказать свое мнение о сложившейся ситуации и убедить его принять решение самостоятельно, если это его личные проблемы.

Для предупреждения конфликтных ситуаций персонал должен понимать, что необходимо делать, и как добиться развития проблемы в конструктивном направлении.

Разрешение конфликтов в узком смысле заключается в работе с конкретными конфликтами. Технология предотвращения – это совокупность знаний о способах, средствах, методах воздействия на предконфликтную ситуацию, а также последовательность действий участников конфликта, в результате которых разрешается возникшая проблема.

Для этого руководителю необходимо владеть полной информацией относительно коллектива в своем отделе или в своей организации. Начальник должен хорошо знать и принимать особенности сложившегося коллектива. А именно коллективные интересы, ценности, взгляды, уровень взаимопонимания, а также высокий уровень эффективного взаимодействия. Таким образом, новый сотрудник должен либо соответствовать уже сложившимся нормам в организации, либо быть готовым адаптироваться к ним.

Одной из решающих характеристик группы, как правило, и является уровень конфликтности сотрудников, который в свою очередь дает определить стратегию поведения человека в конфликтных ситуациях, а в дальнейшем и показывает возможные сценарии развития отношений внутри группы. К тому же, это знание может послужить отличным толчком для разработки концепции предотвращения конфликтной ситуации, а в случае ее возникновения, способы наиболее эффективного разрешения, не влекущее за собой тяжелых последствий для трудового процесса.

В качестве метода, позволяющего определить тип конфликтности сотрудника, можно использовать тест Василия Пугачева, который называется «Как вы действуете в условиях конфликта». Данный тест позволяет наиболее точно определить стратегию поведения личности в конфликтах. Приведенные в тесте пословицы и афоризмы необходимо рассматривать как краткие описания различных стратегий, используемых самим человеком для разрешения конфликтной ситуации.

Итак, данный тест содержит утверждения, на которые сотрудники должны ответить по пятибалльной шкале, в зависимости от того, в какой степени каждое из этих утверждений типично для человека в условиях конфликта.

Итак, всего 45 испытуемых, из них 18 – лица мужского пола, 27 – женского. Однако, как показала практика, гендерная дифференциация в данном случае не играет никакой роли, так как результаты, полученные в ходе теста, оказались аналогичными и практически не отличались друг от друга.

В ходе эксперимента мы выяснили, что большинство испытуемых (26 из 45 участников теста) придерживаются стратегии открытой и честной конфронтации. Это говорит о том, что данный коллектив настроен, открыто признавать конфликт, каждый выражает свою позицию и выслушивают позиции своих коллег. Можно с точной уверенностью сказать, что в таком коллективе в случае возникновения конфликтной ситуации зарождается взаимное сотрудничество, направленное на поиск путей разрешения конфликта. В такой группе к тактике избегания относятся отрицательно, не принимают ее, потому что каждый член группы уважает другого и не использует «слабости» других стратегий. Здесь основным принципом является предложение, примерно следующей формы: «Давайте оставим взаимные обиды... Я считаю... А Вы как считаете?». Об этом необходимо упомянуть, так как в данном коллективе также присутствуют и эти стратегии поведения, хоть и в единственных экземплярах.

Таким образом, как показывает анализ коллектива, важно учитывать возможность наличия каждой стратегии поведения в результате возникновения конфликта. Важны как индивиды, которые привыкли добиваться своих целей любыми способами, так и индивиды, которые всегда готовы идти на компромисс. Та или иная стратегия, безусловно, играет огромную роль в разрешения самих конфликтных ситуациях в коллективе и в принятии

дальнейших управленческих решений. Однако одни не должны доминировать над другими, иначе конфликтов не избежать, а вот доминирование у индивидов стратегии сотрудничества ведет к созданию благоприятного климата, возможности успешно решать конфликтные ситуации. Эту особенность можно использовать, определенным образом объединяя сотрудников на основании проведенной диагностики.

Для разрешения конфликта необходимо учитывать причины возникновения конфликта, жизненные ситуации, случаи и явления, при которых тот или иной конфликт мог возникнуть. Важно проявлять уважение к собеседнику, будь то подчиненный, руководитель или коллега, быть открытым, честным и приветливым, таким образом, конфликты сводятся к минимуму. А также, необходимо помнить, что все люди, в любом коллективе, группе, обществе – это все совершенно разные индивиды со своими психологическими особенностями и личностными свойствами, не учитывать которые было бы сверх меры глупо и не предусмотрительно, используя только одну, характерную для вас стратегию поведения в конфликтных ситуациях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. А.Л. Гапоненко / Теория управления: Учебник // М.: Изд - во РАГС, 2013г. - 558 с.
 2. А. В. Дейнека / Управление персоналом: Учебник / — М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К^о», 2010г. — 292 с.
 3. Веснин В.Р / Менеджмент : учеб. — 3 - е изд., перераб. и доп. // — М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2012г. - 504 с.
 4. Л.Д. Столяренко / Психология управления: учебное пособие / – Изд. 4 - е. – Ростов н / Д : Феникс, 2012г. – 507с.
 5. С.Н. Князев / Управление: искусство, наука, практика: Учеб.пособие / — Мн.: Армита —Маркетинг, Менеджмент, 2013г. 512 с.
 6. А. В. Дейнека / Управление персоналом: Учебник / — М.: Издательско - торговая корпорация «Дашков и К^о», 2010г. — 292 с.
 7. В.П. Пугачев / Руководство персоналом / учебник / – М.: Аспект Пресс, 2008г. – 416 с.
- © Д.А. Чурянина, А.В. Помыткина, Т.М. Соколова, 2017 г.

УДК 355.233

Е.С. Попова, К.э.н., доцент
ВУНЦ ВВС «ВВА имени профессора
Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация
М.М. Мьзников, курсант
ВУНЦ ВВС «ВВА имени профессора
Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ДИАГНОСТИКЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВОИНСКОГО КОЛЛЕКТИВА

В отечественной военной психологии под воинским коллективом понимается организационное объединение военнослужащих на основе общности их идейных и морально - нравственных позиций, совместной службы и боевой (служебной, вахтенной и

др.) деятельности под руководством единоначальника. Для определения уровня сформированности коллектива подразделения используются следующие критерии, в основу которых положены специально выявленные признаки, а именно: общность профессиональной деятельности; опосредование межличностных отношений целями, ценностями и содержанием профессиональной деятельности; единство и сплоченность; наличие определенной организационной формы объединения; согласованность и учет основных интересов всех членов коллектива; устойчивость и гармоничность отношений, основанных на взаимной контактности и ответственности. Считается, что именно в коллективе полностью реализуются возможности групповой деятельности.

Для объективности и всесторонней оценки деятельности всех военнослужащих выделяется совокупность показателей, которые позволяют охарактеризовать основные стороны поведенческой деятельности личного состава. Только в этом случае можно будет сделать определенные количественно - качественные заключения об эффективности и результативности выполнения задач с различных точек зрения. Такая система критериев является унифицированной, то есть входящие в нее показатели по своему содержанию и математическому выражению не допускают противоречивости по отношению друг к другу и увязаны между собой.

Диагностика функционирования воинского коллектива призвана распознать проблемы и выработать рекомендации с целью наиболее эффективного использования функционирования воинского коллектива [1].

Диагностика воинского коллектива является функцией и специфической стадией управления воинского коллектива. Это исходный пункт для прогноза его развития. Для руководства воинским коллективом диагностика есть средство получения достоверной качественной информации о его реальных возможностях.

Организация диагностики функционирования воинского коллектива предполагает первоначальным этапом моделирование организационной системы диагностики. Моделирование системы диагностики воинского коллектива, возможно, осуществить посредством организационного проектирования, осуществляемого в целях повышения эффективности деятельности по формированию системы диагностики [2].

Сущность организационного проектирования системы диагностики воинского коллектива состоит в выявлении излишних трудностей, поиске способов устранения излишних операций, и возможности внесения различных новшеств в работу. При комплексной диагностике функционирования воинского коллектива предполагается использование метода фотографии рабочего дня, который предусматривает решение организационных вопросов одновременно для воинского коллектива и системы управления воинским коллективом с помощью построения каталога проблем для каждого составляющего элемента.

Систематизация взглядов учёных и специалистов на определение сущности диагностики функционирования воинского коллектива (ФВК), на наш взгляд, позволили выдвинуть положение о том, что необходимо выделить три подхода к определению диагностики:

- исследовательский;
- информационно - методический;
- функционально - организационный.

Согласно первому подходу, диагностика ФВК - это исследовательская деятельность, основанная на синтезе, позволяющая определить состояние функционирования воинского

коллектива, что позволит сформулировать диагноз и разработать меры по устранению выявленных проблем.

Второй подход определяет диагностику функционирования воинского коллектива как совокупность методов и способов исследования воинского коллектива.

Третий подход базируется на предположении о том, что диагностика позволяет определить мероприятия повседневной деятельности, выполняемые в воинской части и необходимые для их обслуживания функции.

В свою очередь, организационная диагностика воинского коллектива направлена на установление и изучение признаков, оценку деятельности военнослужащих и выявление проблем эффективного функционирования и развития воинского коллектива, формирования путей их решения.

Список использованной литературы

1. Попова Е.С. Мызников М.М. Основы диагностики функционирования воинского коллектива [Текст] / Е.С. Попова, М.М. Мызников // Сборник статей Международной научно - практической конференции «Наука третьего тысячелетия» (Уфа, 10.02.2016). – Уфа: Аэтерна, 2017 - С.134 - 138.
2. Попова Е.С. Система диагностики производственного потенциала предприятия [Текст] / Е.С. Попова // Научно - информационный журнал «Инновационный Вестник Регион», 2015. №3 - С. 67 - 70.

© Е.С. Попова, М.М. Мызников

УДК 355.233

Е.С. Попова

К.э.н., доцент

ВУНЦ ВВС «ВВА имени профессора
Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация

М.М. Мызников

курсант

ВУНЦ ВВС «ВВА имени профессора
Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»
г. Воронеж, Российская Федерация

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ВОИНСКОГО КОЛЛЕКТИВА

Для успешного выполнения задач в области функционирования воинского коллектива первостепенное значение имеет знание и учет факторов, влияющих на управление личным составом, который позволяет:

- выбрать оптимальные для объекта исследования подход, концепцию, общие принципы и стратегию управления воинским коллективом;

- определить направления изменения действующей системы управления воинским коллективом в соответствии с изменениями в действии факторов;
- спрогнозировать развитие деятельности воинского коллектива на основе ожидаемой динамики факторов.

Следует учитывать, что действие факторов происходит не изолированно, а во взаимосвязи друг с другом.

Знание классификации факторов эффективности управления подчиненными заключается в том, что позволяет полнее раскрыть сущность коллектива, определить соотношение между факторами, выявить особенности в действии отдельных факторов с учетом специфики каждого конкретного направления деятельности [1].

Структура военного управления, представленная как совокупность органов управления, средств управления и методологической базы управления, несмотря на кажущийся консерватизм и жесткость, является достаточно гибкой и жизнеспособной. Это вполне закономерно, так как от этого зависит конечный результат военного противоборства.

Для объективности и всесторонней оценки деятельности военнослужащих выявляется совокупность показателей, которые позволяют охарактеризовать основные стороны повседневной деятельности личного состава. Только в этом случае можно будет дать определенные количественно - качественные заключения об эффективности и результативности выполнения задач с различных точек зрения. Такая система критериев является унифицированной, то есть входящие в нее показатели по своему содержанию и математическому выражению не допускают противоречивости по отношению друг к другу и увязаны между собой.

На показатели конечных результатов деятельности военнослужащих, как и на ее содержание, влияет совокупность различных факторов, классификация которых приведена в таблице.

Таблица - Классификация факторов, влияющих на функционирование воинского коллектива

Группа факторов	Наименование факторов
Естественно - биологические	Пол
	Возраст
	Состояние здоровья
	Умственные способности
	Физические способности
	Климат
	Сезонность и др.
Социально - экономические	Состояние финансирования
	Квалификация военнослужащего
	Мотивация выполнения задач
	Уровень жизни
	Уровень социальной защищенности и др.

Технико - организационные	Характер решаемых задач
	Сложность выполнения задач
	Состояние организации выполнения задач
	Условия труда (санитарные, эстетические)
	Объем и качество получаемой информации
	Уровень использования научно - технических достижений и др.
Группа факторов	Наименование факторов
Социально - психологические	Отношение к выполнению задачи
	Морально - психологический климат в коллективе и др.

Как видно из таблицы, характер факторов разнообразен и может быть отнесен как к внутренней так и к внешней среде деятельности исследуемой организации.

Учет этих факторов обязателен при проведении оценки результативности труда конкретных военнослужащих в определенных условиях места и времени, так как повышает обоснованность, степень объективности и достоверности выводов оценивания.

В силу вышесказанного можно сделать вывод, что необходимым условием для достижения эффективного функционирования и успешного выполнения задач воинским коллективом является осуществление анализа внешнего и внутреннего окружения, что обуславливает необходимость проведения диагностики воинского коллектива и повышает эффективность принимаемых решений командиром.

Список использованной литературы

1. Попова Е.С. Система диагностики производственного потенциала предприятия [Текст] / Е.С. Попова // Научно - информационный журнал «Инновационный Вестник Регион», 2015. №3 - С. 67 - 70.

© Е.С. Попова, М.М. Мызников

УДК: 519.866

Голубев А.В., к.э.н., доцент
Никифорова И.В., к.э.н., доцент
Пурьжова Л.В., к.э.н., доцент,
 Институт экономики и менеджмента БФУ им. И. Канта
 г. Калининград, Российская Федерация

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ В ДЕЛОВЫХ ИГРАХ

Роль, которую играют деловые игры в процессе обучения, достаточно важна. Вне зависимости от уровня образовательной программы они дают возможность получения не

только знаний, но и определенного опыта. При этом игры облегчают усвоение нового благодаря особой форме этого способа обучения.

Для реализации эффекта заключающихся в деловых играх возможностей имеет смысл рассмотреть наиболее важные элементы данного инструмента. Как представляется, в первую очередь это относится к моделированию продаж. Прежде чем анализировать детальные аспекты этого вопроса, хотелось бы четко указать границы объекта исследования. В данном материале мы рассматриваем только экономические деловые игры, в которых участники (или группы участников) соревнуются друг с другом на виртуальном рынке, «производя» и «продавая» «товары» или «услуги». При этом критериями победы являются виртуальная прибыль или благосостояние акционеров. Игра должна моделировать условия конкуренции между условными компаниями и предприятиями, которые представляют участники, и давать возможность скорректировать свои действия. Для этого как нельзя лучше подходит ее структурирование на определенное количество периодов одинаковой продолжительности.

Любая деловая игра, для того, чтобы иметь успех, должна удовлетворять по крайней мере двум основным условиям: быть полезной и интересной [1, с. 53]. По этой причине к моделированию продаж следует отнестись достаточно серьезно, поставив соответствующие обучающие цели и определив понятные для участников алгоритмы. Структурируя деловую игру как циклическую последовательность принятия решений о продажах и затратах, разработчик должен выделить наиболее существенные элементы процесса продаж и преобразовать их в понятные вопросы, на которые должны ответить участники. Для этого имеет смысл выделить факторы, в реальности влияющие на продажи, и рассмотреть форму и возможность включения их в деловую игру. Поскольку для участников виртуальная выручка является результатом «внешних» условий, задаваемых сценарием игры и решений, которые они принимают сами, будет логичным отталкиваться от этих элементов в построении необходимого списка. Следует отметить, что данный подход не единственный, но в данном контексте довольно удобен.

Самым важным элементом, не зависящим от решений участников, является определенный объем спроса, подтверждаемый описанием экономической ситуации, в которой находятся виртуальная компания. На него могут оказывать влияние такие внешние факторы как базовая потребность в товаре или услуге и сезонные колебания этой потребности. С другой стороны на объем продаж могут влиять факторы, по которым участники принимают влияние самостоятельно. К ним можно отнести цену, качество товара или услуги, условия и обстановку продаж, условия оплаты, случайные факторы, воздействие которых участники должны принять во внимание. Каждое решение должно влиять на конечный результат или критерий победы не только со стороны выручки, но и со стороны затрат. Это создает игровой момент и поле для размышлений и обучения участников. Попробуем рассмотреть каждый из факторов с точки зрения возможности реализации игровых алгоритмов, имея в виду основную цель игры – быть полезной и интересной.

Базовая потребность и базовый спрос, по нашему мнению, должны являться внешним фактором, задаваемыми условиями игры. Это определенное количество единиц товара или услуг, которое хотели бы приобрести виртуальные потребители. Включение этого фактора в алгоритмы возможно различными способами.

Если участникам предлагается обезличенный продукт, то базовый спрос на него может быть задан условно по желанию разработчика, и храниться в тайне от участников. При этом важно иметь в виду количество участвующих виртуальных компаний и их производственные возможности, задаваемые условиями игры. То, каково должно быть это соотношение, зависит от реализуемого сценария. Если сценарий предполагает создание жестких условий для компаний в состоянии перепроизводства на начальных этапах, можно следовать формуле:

$$БС < n * ПВ (1);$$

где:

БС – базовый спрос;

n – количество виртуальных компаний;

ПВ – производственные возможности одной компании.

Если сценарий предполагает «мягкое» начало, знак «меньше» в формуле 1 можно изменить на обратный. Производственные возможности каждой компании в начале игры предполагаются одинаковыми и складываются из уже имеющихся до начала игры с теми, которые компания может приобрести на первом этапе. Опыт проведения деловых игр говорит о том, что в последующих этапах соотношение, определяемое формулой 1 запланировать практически невозможно (в противном случае игра будет неинтересной). Рано или поздно компании поймут примерный объем виртуального рынка и сбалансируют с ним свои производственные возможности. Добиваться построения полностью непредсказуемого рынка не рекомендуется, поскольку пропадает польза от игры. Именно поэтому важно определить сценарий с самого начала и просто следовать ему, так как изменение базового спроса в ходе игры разработчиком может привести к неза заслуженным преимуществам отдельных команд.

Другой способ включения в игру величины базового спроса – воспроизведение реально имевших место продаж на каком-либо определенном рынке. Это увеличивает пользу от игры, поскольку детальное описание экономической ситуации позволит участникам проверить свои знания в экономике, маркетинге и т.п. дисциплинах. Дополнительным плюсом является то, что разработчик сценария всегда может его оправдать сославшись на статистические данные. Это важно при подведении итогов игры и снижения чувства неудовлетворенности у проигравших. Тем не менее, недостатком такого подхода является «загрязненность» данных о продажах другими факторами, поскольку продажи являются не базовой потребностью в товаре, а лишь ее внешним проявлением.

Говоря о базовом спросе, нельзя не упомянуть об одной возможности его прямого формирования самими участниками – продажи друг другу. Этот способ моделирования продаж чаще всего встречается в деловых играх, имитирующих межотраслевой воспроизводственный процесс (например – одна часть участников игры производит зерно, другая производит муку). С точки зрения построения алгоритмов это не вносит кардинальных изменений в подход, описанный формулой 1, так как придется определять конечный базовый спрос на продукт, находящийся на вершине технологической цепочки. В самом крайнем проявлении подобных деловых игр, когда воспроизводственный процесс замкнут, базовый спрос определится количеством участников, представляющих рынок труда и их потребностью в потреблении.

Сезонный фактор также является внешним и задает изменчивость базового спроса в зависимости от периода игры. Как и ранее величина сезонных изменений может быть задана произвольно или в соответствии с реально имевшими место продажами со всеми вытекающими преимуществами и недостатками. Формула базового спроса в конкретном периоде примет следующий вид:

$$БСп = БС*(1+СФп) (2);$$

где:

БСп – базовый спрос в конкретном периоде;

СФп – размер сезонного фактора в конкретном периоде.

Размер сезонного фактора в конкретном периоде достаточно удобно задавать положительным или отрицательным значением отклонения от базового спроса, выраженным в процентах.

В любом случае разработчик должен дать такое описание рыночной ситуации для конкретного периода, чтобы участники могли сделать примерный вывод о своих возможностях в реализации товаров и услуг. То, каким образом описаны условия, повлияет на полезность игры в связи с изучением вопросов о построении рыночных прогнозов. Здесь возможны варианты от самых простых (интуитивное понимание сезонных трендов в продаже меховых перчаток) до усложненных, расчет которых может потребовать специальных знаний и программного обеспечения [2, с. 211].

Наиболее важным фактором, влияющим на объем продаж, и по которому участники игры принимают решение самостоятельно, является цена. Противоречивость этого решения вызвана комплексной связью цены с объемом выручки в деньгах и в натуральном выражении. Моделирование зависимости объемов продаж в натуральном выражении от размера цены представляется возможным двумя способами. Наиболее простым является распределение имеющегося спроса пропорционально обратным значениям цен. Продажи каждой компании в натуральном выражении будут равны:

$$Пк = БСп*Дцк (3);$$

где:

Пк – продажи определенной компании в натуральном выражении;

Дцк – доля, которую обратное значение цены товара компании занимает в сумме обратных значений цен товаров всех компаний.

Такой расчет не занимает много усилий в построении компьютерной модели, однако приводит к искажениям, связанным с располагаемыми компаниями товарными остатками. Предположим, что на рынке имеются две фирмы с одинаковым товаром. Спрос составляет 100 ед., предложение (товарные остатки) первой фирмы 10 ед., второй фирмы 90 ед. Цена товара первой фирмы 5 руб., второй 10 руб. В этом случае применение формулы 3 даст продажи первой фирмы 10 ед., а второй 43 ед., хотя у второй должны быть 90 ед. Более правильным в этом случае представляется отдельный расчет по каждой фирме по исчерпанию ее запасов.

Случайные факторы, которые участники должны принять во внимание обладают большими возможностями для усиления образовательного аспекта игры. Как и в реальном мире, в игре могут возникнуть неожиданные ситуации, на которые участники должны отреагировать. Например, выбор возрастной группы, в отношении которой должны прилагаться маркетинговые усилия, выбор способа транспортировки и складирования

товара и т.п. Важно то, что разработчик может ставить перед участниками задачи, которые непосредственно не связаны с принятием рутинных решений и фокусировать их на смежные образовательные аспекты.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Особенности моделирования деловых игр по управлению качеством Голубев А.В., Пурьжова Л.В. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 6 (18). С. 53 - 56.

2. Определение фактора сезонности продаж мебели Тонких Д.В., Данилов А.Д. Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 5 - 4 (16 - 4). С. 210 - 214.

© А.В. Голубев, И.В. Никифорова, Л.В. Пурьжова, 2017

УДК 336.62

А.В. Роцин
МПГУ, ИФТИС
Магистрант
г. Москва

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Деятельность инновационных предприятий во многом связана с организацией венчурного инновационного фонда. Венчурные фонды не являются юридическими лицами, что позволяет избежать двойного налогообложения со стороны государства и упрощает процедуры регистрации и организацию других юридических услуг. Целью фонда является получение прибыли от инвестиций в высокотехнологичные проекты и компании. Фонд венчурного капитала создается и управляется профессиональными инвесторами – управляющей компанией или фирмой венчурного капитала, являющимися посредниками между инвесторами и предпринимателями.

Анализ инновационной деятельности позволяет инвесторам понять насколько тот или иной проект перспективен, выгодно ли в него инвестировать финансовые средства. Анализ проводится разными методами. Для анализа начальной деятельности инновационных предприятий подойдут следующие методы: *метод чистой дисконтированной стоимости, внутренняя норма доходности, метод рентабельности инвестиций.*

Метод расчёта чистой дисконтированной стоимости наиболее распространён для определения экономической эффективности инвестиций. Чистая дисконтированная стоимость – это разность дисконтированных на один момент времени выплат и поступлений. Выплатами здесь выступают вложения инвесторов, поступлениями итоговый доход или другие финансовые результаты. Данный метод работает только в том случае, если организация заранее утверждает норму дисконта, при которой инвестиции становятся эффективными. Заранее установленная норма дисконта называется расчётной ставкой

процента. Очень важным становится поиск базы для установления расчётной ставки процента.

Наиболее часто такой базой становятся следующие виды ставок: ставка по долгосрочному кредиту; усреднённая стоимость капитала; субъективная ставка, зависящая от опытности организации. Норма дисконта напрямую зависит от уровня инфляции: чем выше последняя, тем становится выше норма дисконта.

Внутренняя норма доходности – это ставка процента, при которой приведенная стоимость всех денежных потоков инвестиционного проекта равна нулю. То есть при внутренней норме прибыли чистая стоимость инвестиций в текущий момент равняется нулю, или другими словами это ставка дисконта, при которой дисконтированная прибыль от проекта равняется затратам инвестиций. Внутренняя норма доходности позволяет найти наиболее приемлемую ставку дисконта, при которой потери инвестиций сводятся к минимуму.

Недостатками данного метода являются: неучтённый уровень реинвестиций, результат является относительным значением, при знакопеременных потоках рассчитывается не всегда правильно. Экономический смысл внутренней нормы доходности связан с тем, что он показывает рентабельность инвестиций, а также максимальный уровень затрат, при котором инвестор не рискует потерять свои финансовые средства. Внутренняя норма доходности должна быть выше средневзвешенной цены инвестиционных ресурсов, в противном случае от проекта следует отказаться.

Метод рентабельности инвестиций (return on investments, ROI) характеризует эффективность использования инвестиционных ресурсов и определяется как отношение получаемой среднегодовой прибыли к объёму используемого капитала. Капитал может быть выражен через величину авансируемого капитала, либо через величину среднего связанного капитала за время использования инвестиционного объекта. Метод рентабельности инвестиций основан на том, что себестоимость планируемого проекта должна быть меньше инвестиционных средств. К общей сумме затрат от реализации планируемого проекта добавляют проценты по кредиту. Это единственный метод, где учитываются проценты за использования инвестиций.

Все эти методы реализованы с использованием современных средств информационных технологий и различных отраслевых программных продуктов для технико - экономических расчетов.

Список использованной литературы:

1. ФГОС 222000 Инноватика (квалификация (степень) «магистр»). Сайт <http://минобрнауки.рф/документы/926>. Дата доступа 13.09.2016.
2. Абдулгалимов Г.Л., Эсетова А.М. Техничко - экономические расчеты на ПК с использованием собственных программных разработок. Вестник Дагестанского государственного технического университета. Махачкала, 2003. № 3. С. 31 - 35
3. Абдулгалимов Г.Л. Проблемы и решения внедрения ФГОС. Педагогика. 2013. № 10. С. 57 - 61.
4. Abdulgalimov G.L. Progress of information society in Russia and deficit of staff potential. Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 8. С. 494 - 496.

5. Васекин С.В., Абдулгалимов Г.Л. и др. Профессиональная подготовка магистров инноватики. Научные труды SWorld. 2014. Т. 12. № 1. С. 86 - 88.
6. Абдулгалимов Г.Л., Иванова М.А. Подготовка будущих специалистов среднего звена к использованию ИКТ в профессиональной деятельности (на примере транспортно - логистической сферы). Монография. Москва, 2016.
7. Абдулгалимов Г.Л., Иванова М.А. Готовность будущих специалистов среднего звена к использованию ИКТ в профессиональной деятельности. Информатика и образование. 2016. № 1 (270). С. 26 - 28.
8. Афонин И. В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций: учеб. пособие // М.: Гардарики. – 2006. – Т. 206. – С. 301.

© А.В. Роцин, 2017.

УДК 004.9

А.В. Роцин
МПУ, ИФТИС
Магистрант
г. Москва

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Программное обеспечение количественного анализа деятельности предприятий незаменимы при обработке различных данных, представлении результатов в форме таблиц, выводе графиков и диаграмм, а также при построении обобщающих показателей. Эти системы можно назвать аналитическими системами финансового мониторинга (АСФМ). Рассмотрим одну из самых популярных в этой области систем Audit Expert. Это аналитическая система диагностики, оценки и мониторинга финансового состояния одного или группы предприятий на основе данных финансовой и управленческой, в том числе консолидированной отчетности. Она ориентирована на финансово - экономические службы крупных компаний, банки и аудиторские фирмы, госорганы, контролирующие финансовое состояние подведомственных организаций.

В АСФМ имеется экспресс анализ финансового состояния предприятия. Для этого используется форма баланса и отчет о прибыли и убытках, на их основе выводится отчет финансового состояния предприятия. Экспресс анализ состоит из следующих этапов: Создается файл проекта для проведения анализа предприятия. Занесение в файл всей имеющейся финансовой информации: вводится в ручную или импортируется из отчетности. На их основе получают аналитическую форму баланса и отчет о прибыли и убытках. Производится оценка финансового состояния предприятия на основе ранее полученных данных с применением горизонтального, вертикального, трендового и коэффициентного анализа отчетности. Формируется автоматическое экспертное заключение, а также выводится подготовленный отчет по результатам проведенного анализа.

АСФМ широко используется коэффициентный анализ - относительный показатель, рассчитываемый как отношение отдельных статей баланса и их комбинаций. Метод коэффициентного анализа заключается в расчётах с использованием баланса и отчёта о прибыли и убытках основных групп показателей: рентабельность, деловая активность, ликвидность и структура капитала. Применение коэффициентного анализа решает сразу две проблемы: выбора состава и количества показателей для проведения анализа, и оценки практичности и сбалансированности результатов.

При формировании отчёта по результатам анализа АСФМ автоматически создаёт ряд графиков и диаграмм. Пользователь может создать необходимые графики самостоятельно и дополнить ими отчёт, а также на их основе сформировать новый шаблон для дальнейшего применения.

Для формирования отчётов имеется специальный редактор. Каждый отчёт собирается из блоков данных, включающих в себя доступную информацию о предприятии и результаты проведённого анализа. Сформированный отчёт выводится на печать или экспортируется в Microsoft Word, отдельные таблицы и аналитические финансовые значения можно экспортировать в Microsoft Excel.

В АСФМ реализован метод матричных финансовых стратегий. Данный метод позволяет рассчитать динамику изменения результатов финансовой и хозяйственной деятельности предприятия, используя в качестве начальных данных бухгалтерскую отчётность. На основе полученных расчётов выдаётся заключение о дальнейшем развитии финансово - хозяйственного состояния предприятия.

В Audit Expert имеется ряд встроенных методик для анализа финансовых данных. Методика анализа ликвидности – эта методика позволяет определить платёжеспособность предприятия и рассчитать риск снижения ликвидности. Методика анализа безубыточности - эта методика оценивает финансовую прочность предприятия. Методика оценки структуры баланса – эта методика рассчитывает риски связанные с банкротством предприятия. Методика Дюпон – эта методика исследует способность предприятия к эффективной генерации прибыли, реинвестиции прибыли наращиванию оборотов. После использования каждой из встроенных методик формируется автоматическое экспертное заключение.

Консолидирование финансовой отчётности необходимо для полного представления финансового состояния групп предприятий. На основе консолидации принимаются стратегические и оперативные решения. Консолидация представлена в Audit Expert 4 Professional в соответствии с международными стандартами. Для консолидации можно использовать отчётность, содержащуюся в рамках одной базы данных. Для разных выборок предприятий имеется возможность создавать и хранить отдельную консолидированную отчётность.

С помощью стандартных средств для консолидирования в Audit Expert: автоматически рассчитывается гудвилл, применяемый при объединении фирм; убрать из консолидированной отчётности вклады материнской компании в дочерние; убрать внутреннюю нереализованную прибыль; элиминировать внутригрупповые операции: внутренние кредиторские и дебиторские задолженности, внутренние займы, проценты по внутренним задолженностям, дивиденды, выручку от реализации запасов внутри группы; скорректировать себестоимость складских запасов, учитывая нереализованную внутреннюю прибыль; рассчитать долю меньшинства.

Любые корректировки заносятся в две элиминирующие таблицы: таблица консолидированного баланса и таблица отчета о прибылях и убытках. Это сделано для того, чтобы пользователь в любой момент мог проверить, какая именно часть

консолидированной отчётности была откорректирована. Используемые для расчёта элиминирующих операций формулы пользователь может просмотреть, а при необходимости изменить. Также пользователь способен редактировать корректирующие проводки и добавлять собственные.

В Audit Expert имеются встроенные функции для проведения сравнительного анализа компаний, подготовки их рейтинга на основе финансового состояния. Критериями для проведения анализа выступают любые имеющиеся финансовые показатели и коэффициенты введённые ранее. Существует ограничение, выбранный критерий обязательно должен иметься в отчётах, а также был посчитан для каждой сравниваемой компании. Каждому критерию присваивается свой вес, который зависит от величин выбранных показателей, соответствие нормативам, отраслевой принадлежности, спецификации компании. Средневзвешенное значение и рейтинг рассчитывается для всех сравниваемых компаний. На основании присвоенного веса выбранным критериям, рассчитывается итоговый рейтинг компаний. Итоговый рейтинг компаний – это сумма значений рейтингов всех выбранных критериев, взвешенная с учетом весов показателей.

Список использованной литературы:

1. ФГОС 222000 Инноватика (квалификация (степень) «магистр»). Сайт <http://минобрнауки.рф/документы/926>. Дата доступа 13.09.2016.
2. Абдулгалимов Г.Л. Проблемы и решения внедрения ФГОС. Педагогика. 2013. № 10. С. 57 - 61.
3. Abdulgaliyev G.L. Progress of information society in Russia and deficit of staff potential. Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 8. С. 494 - 496.
4. Васекин С.В., Абдулгалимов Г.Л. и др. Профессиональная подготовка магистров инноватики. Научные труды SWorld. 2014. Т. 12. № 1. С. 86 - 88.
5. Абдулгалимов Г.Л., Эсетова А.М. Техничко - экономические расчёты на ПК с использованием собственных программных разработок. Вестник Дагестанского государственного технического университета. Махачкала, 2003. № 3. С. 31 - 35.
6. Абдулгалимов Г.Л., Иванова М.А. Готовность будущих специалистов среднего звена к использованию ИКТ в профессиональной деятельности. Информатика и образование. 2016. № 1 (270). С. 26 - 28.

© А.В. Рошин, 2017.

УДК 336

Н.В. Рыжиков

студент по направлению подготовки «Экономика»
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского»,
г. Брянск, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Налоги играют ключевую роль при формировании доходных частей различных уровней бюджетной системы. Однако для региональных и местных бюджетов налоговые поступления часто являются недостаточными [1, с. 260]. Поэтому современная налоговая политика государства в России требует определенной корректировки.

Совершенствование налоговой политики государства должно преследовать важнейшую цель – установление справедливости в налогообложении различных субъектов экономики [6, с. 372]. Ведь в настоящее время существует множество спорных моментов, с точки зрения справедливости, при расчете практически всех федеральных и региональных налогов [12].

Так, отдельные отрасли особо нуждаются в государственной поддержке, так как испытывают значительные финансовые трудности и / или имеют определенное значение в данный момент времени. Например, в условиях импортозамещения чрезвычайно важно стимулировать развитие аграрного сектора экономики. В связи с этим, следует отменить некоторые ограничения по применению льготного налогового режима по уплате ЕСХН [11, с. 36]. В первую очередь, это касается среднесписочной численности работников аграрных формирований (в настоящее время лимит по данному показателю составляет 300 человек).

Колоссальное значение имеет поддержка малого бизнеса. Для указанной категории налогоплательщиков существует ряд специальных налоговых режимов (УСН, ПСН, ЕНВД) [2, с. 181]. Однако малый инновационный бизнес должен иметь еще больший перечень льгот, ведь инновационный путь развития экономики – важнейший фактор экономического роста [8, с. 303]. Например, для малых инновационных предприятий может быть разработан еще один специальный налоговый режим или предусмотрены льготы в разрезе отдельных видов налогов.

Множество споров вызывает действующий в России механизм налогообложения доходов физических лиц [10, с. 222]. Его часто называют несправедливым.

На сегодняшний день базовой налоговой ставкой по НДФЛ является 13 % . При этом предусмотрены и другие ее варианты (например, 30 % - для физических лиц, которые не являются налоговыми резидентами РФ, 35 % - для призов, выигрышей и пр.). В то же время в России существует значительный разрыв между доходами наиболее бедных и наиболее богатых слоев населения. Причем указанный разрыв продолжает увеличиваться. Об этом сообщила швейцарская газета «Le Temps». По данным издания, 100 самых богатых людей контролируют 30 % богатства страны.

Первый заместитель председателя комитета Госдумы по труду и социальной политике Михаил Тарасенко тоже сообщил о «революционном разрыве» между доходами богатейших и беднейших граждан России еще в 2016 г. В частности, он отметил, что доходы богатейших и беднейших граждан не должны отличаться более чем в 8 раз, в противном случае – возникнет социальная нестабильность (по оценке ООН). Если же так называемый коэффициент фондов (это отношение среднего уровня доходов 10 % самых богатых граждан к 10 % самых бедных) достигает значения – 10, то сформируется революционная ситуация. В России на данный момент указанный коэффициент составляет 14,5 (для сравнения – в Европе доходы бедных и богатых различаются только в 5 - 7 раз).

Однако, несмотря на такую значительную разницу в доходах, в России по - прежнему используется плоская налоговая ставка (13 %) для основных доходов физических лиц в виде вознаграждений со стороны работодателей. Это и является предметом многочисленных споров. Те, кто поддерживает действующую методику исчисления НДФЛ, считают, что введение прогрессивной шкалы приведет к уходу «в тень» наиболее обеспеченных граждан.

Но за рубежом, во многих странах используется именно прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц. Например, в США ставки налогов федерального уровня варьируют в пределах от 10 до 39,6 % и рассчитываются от уровня дохода. В Швеции с учетом прогрессивной шкалы, общая максимальная ставка налога составляет 56,9 % . В Испании налог исчисляется по ставке от 24 до 52 % и т.д.

Поэтому и российская модель налогообложения доходов физических лиц нуждается в оптимизации [9, с. 49]. При этом прогрессивная шкала налоговых ставок на первых порах должна быть с небольшой амплитудой (например, от 13 до 23 - 25 %).

В настоящее время также возникают дискуссии и по поводу значительного уровня налогообложения прибыли юридических лиц. Налоговая ставка – 20 % (являющаяся базовой) часто становится тяжелым бременем для многих предприятий реального сектора экономики [7, с. 234]. В данном случае тоже необходимо применять дифференцированный подход – разные отрасли должны по-разному подвергаться налогообложению налогом на прибыль. Отрасли с высокой оборачиваемостью и уровнем рентабельности можно облагать по более повышенной налоговой ставке – например, 22 - 23 % . А отрасли с низким уровнем оборачиваемости и рентабельности, наоборот, - по сниженной ставке (17 - 18 %). Это позволит отдельным предприятиям с финансовыми трудностями повысить размер чистой прибыли и претендовать на получение заемных средств [5, с. 583].

Критике можно подвергнуть и попытку усовершенствовать модель налогообложения основных средств юридических лиц [3, с. 174]. В настоящее время, с целью пополнения региональных бюджетов планируется введение налога на недвижимость для юридических лиц (по аналогии с налогом на имущество физических лиц). При этом в расчет будет браться кадастровая стоимость имущества, которая должна быть приближена к рыночной оценке [4, с. 142]. На практике переоценкой основных средств российские предприятия фактически не занимаются, поэтому прирост их стоимости в результате такой дооценки (по данным кадастров) увеличит налоговую нагрузку на предприятия. Следовательно, налог на имущество юридических лиц пока не нужно реформировать.

Таким образом, современная налоговая политика государства нуждается в совершенствовании. Основные ее приоритетные направления в России: налоговое стимулирование сельскохозяйственных предприятий, малого инновационного бизнеса, оптимизация налогообложения доходов физических лиц.

Список использованной литературы

1. Дворецкая Ю.А., Ковалева Н.А. Налоги как составляющая формирования бюджета Брянской области // Стратегия развития учетно - аналитических и контрольных систем в механизме управления современными бизнес - процессами коммерческих организаций международный экономический форум «Бакановские чтения». - 2014. - С. 259 - 262.
2. Дедова О.В., Шварц Э.С. Особенности расчетов с бюджетом при применении специальных режимов налогообложения // Вестник Брянского государственного университета. - 2013. - № 3. - С. 181 - 185
3. Ермакова Л.В., Гудкова О.В., Дворецкая Ю.А. Учет основных средств: бухгалтерский и налоговый аспект // WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS сборник статей III Международной научно - практической конференции. - 2016. - С. 171 - 176.

4. Ковалева Н.Н., Мельгуй А.Э., Дворецкая Ю.А. Основные направления совершенствования и существующие противоречия в реализации функций государственного финансового контроля // Успехи современной науки. - 2017. Т. 3. - № 1. - С. 140 - 143.

5. Кузнецова О.Н., Леонова Е.В. Экспресс - анализ финансового состояния заемщика // Молодой ученый. - 2015. - № 23 (103). - С. 580 - 583.

6. Кузнецова О.Н., Ковалева Н.Н. Минимизация налоговых рисков на предприятии // Гуманитарные научные исследования. - 2016. - № 6 (58). - С. 371 - 374.

7. Кузнецова О.Н., Ковалева Н.Н. Формирование отчетных показателей о собственном капитале предприятия // Бюллетень науки и практики. - 2016. - № 6 (7). - С. 234 - 237.

8. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Развитие малого инновационного бизнеса с учетом географической специализации, как фактор экономического роста региона // Вестник Брянского государственного университета. - 2015. - № 3. - С. 302 - 307.

9. Kuznetsova O. N. The new model of accounting of employee benefits of the entity / In the World of Scientific Discoveries, Series A. - 2013. - Т. 1. - № 1. - С. 46 - 53.

10. Мельгуй А.Э., Ермакова Л.В., Дворецкая Ю.А. Роль налогообложения населения в национальной налоговой системе // Современные научные исследования и инновации. - 2016. - № 8 (64). - С. 222 - 224.

11. Мишина М.Ю., Кузнецова О.Н., Ковалева Н.Н., Мельгуй А.Э. Влияние системы налогообложения в виде ЕСХН на развитие сельскохозяйственных организаций // Бухучет в сельском хозяйстве. - 2016. - № 6. - С. 31 - 38.

12. Храмова Ю.А. Учет и анализ продаж готовой сельскохозяйственной продукции // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Брянск, 2004.

© Н.В. Рыжиков, 2017

УДК 330.332.2

Мамий Е. А.

канд. экон. наук, доцент

Кубанский Государственный Университет

Рябовол Е. А.

студентка

Кубанский Государственный Университет

г. Краснодар, Российская Федерация

ЛИЗИНГ КАК СРЕДСТВО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОТРАСЛЬ АПК

Отрасль АПК требует огромных инвестиционных вложений. При этом сами аграрии не в состоянии поддерживать должный уровень развития отрасли на должном уровне за счет собственных средств. Однако в настоящее время активно внедряются и новые инструменты, позволяющие оказывать влияние на поддержку отрасли. Одним из них является лизинг или агролизинг, который по сути своей представляет отдельный вид кредита.

Лизинг сельскохозяйственной техники в настоящее время является важным механизмом обновления материально - технической базы агропромышленного комплекса. Он дает возможность сельскохозяйственным производителям без существенных единовременных затрат приобрести технику и получить профессиональную консультацию по ее использованию, что в дальнейшем обеспечит ее успешное внедрение. Таким образом лизинг расширяет доступ к дорогостоящим машинам, снижает время по содержанию собственного парка машин, особенно сезонного использования, и сопровождается фирменным сервисом [1].

Одним из главных преимуществ лизинга является рассрочка платежа. Лизингополучатель имеет возможность получать доходы, используя лизинговое оборудование, а лизинговые платежи осуществлять из полученной прибыли. При этом лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость и уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль [2].

Если сравнивать приобретение сельскохозяйственной техники на условиях лизинга с получением денежных средств в кредит, можно заметить, что схема выплат по лизинговой операции является более гибкой. Обычно срок лизинга находится в пределах от 1 до 15 лет, с возможностью отсрочки первого платежа и возможностью договориться о постепенном нарастании выплат или же, наоборот, об авансовом платеже или снижении объемов лизинговых выплат к концу срока. Использование столь гибкой системы платежей имеет особое значение для аграрных производителей, деятельность которых связана с сезонными колебаниями.

К тому же заключение лизинговой сделки происходит гораздо проще, чем получение кредита: нет необходимости в предоставлении большого объема документов и наличия кредитной истории. При сроке лизинга до 3 лет предмет лизинга выступает единственным обеспечением сделки, не требуется поручительство третьих лиц. Помимо этого, у покупателя отпадает необходимость в поиске техники и ее доставке [2].

Существует несколько значительных факторов, наиболее сильно влияющих на показатели экономической эффективности лизинга в сравнении с кредитом. Во - первых, лизинговые платежи (за вычетом НДС) полностью относятся на затраты, значительно снижая налогооблагаемую базу, а НДС подлежит вычету при уплате в бюджет. Во - вторых, возможно применение коэффициента ускоренной амортизации лизингового имущества. Это позволяет списать стоимость оборудования на затраты, учитываемые в целях налогообложения, в три раза быстрее. В - третьих, кредитные ставки в настоящее время значительно выше лизинговых. Это означает, что заключение лизинговых договоров значительно выгоднее для предпринимателей.

На сегодняшний день для успешного широкого внедрения агролизинга необходимо создание максимально благоприятного инвестиционного климата. Это окажет значительное влияние на развитие аграрной отрасли. Для успешного развития лизинга в сельском хозяйстве нужна интеграция частных и государственных инвестиций в отрасль. При этом государство должно уделять особое внимание созданию комфортных условий для развития лизинга посредством налоговых льгот и субсидий [3].

В аграрном секторе применение лизинга может в значительной мере повлиять на материально - техническое обеспечение и производственные процессы производителей.

Для российских предпринимателей лизинговые операции могут служить источником приращения производственных фондов.

Преимущество лизинга в сфере АПК заключается в том, что он предполагает использование форм государственного регулирования, к примеру, налоговые и кредитные льготы. К сожалению, на данном этапе развития применение лизинговых операций в сфере АПК развито недостаточно широко. Основной причиной сложившейся ситуации служит слабая правовая регламентация и регулирование лизинговых операций в АПК, а также недоверие к использованию данного экономического инструмента.

Список литературы:

1) Гугкаева С.С., Кокоев Л.Д. Агролизинг как форма государственной поддержки предприятий АПК // Вестник Донского государственного аграрного института, 2014, Т.51, №2, С.48 - 52.

2) Мамий Е.А., Рябовол Е.А. Актуальные вопросы типологизации инвестиций в современных условиях // Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XIV международной научно - практической конференции – Прага, Чехия, 2016

3) Коршунова Г.В., Крылов А.В., Крылова А.В. Лизинг сельскохозяйственной техники // Вестник тульского филиала Финуниверситета, 2016, №1, С. 25 - 26.

© Мамий Е. А., Рябовол Е. А.

УДК 338

Р.М. Сакаев

Магистрант кафедры «Экономика и управление
на предприятии нефтяной и газовой промышленности»
Уфимский государственный нефтяной технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

«ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НЕФТЕСЕРВИСНЫМ БИЗНЕСОМ»

Россия входит в число крупнейших мировых экспортеров нефти. В связи с этим основу развития экономики страны составляет именно нефтяная отрасль. Отечественная отрасль нефтяной промышленности состоит не только из добывающих предприятий, но и из множества сторонних организаций, занимающихся обслуживанием основных технологических процессов нефтяной добычи или, как принято говорить, предоставляющих нефтесервисные услуги. Главной отличительной особенностью рынка нефтесервисных услуг в России является довольно короткий период его существования, а именно присутствия на рынке компаний, занимающихся предоставлением нефтесервисных услуг.

Вообще, нефтесервисные услуги являются неотъемлемой и важнейшей составной частью всего процесса нефтедобычи. Российский рынок нефтяного сервиса сегодня оценивается в 15 - 20 миллиардов долларов [6]. К числу основных видов их деятельности принято относить бурение эксплуатационных и разведочных скважин, текущий и

капитальный ремонт скважин, применение методов повышения нефтеотдачи пластов и интенсификации добычи нефти, сейсмические исследования и геофизические работы, а также предоставление услуг специализированного транспорта, обслуживание и ремонт нефтепромыслового оборудования. Нефтесервисные услуги на российском рынке могут предоставляться двумя способами. В рамках первого способа нефтесервисные услуги предоставляются в качестве собственного сервиса нефтегазовых компаний, второй же предполагает наем частных нефтесервисных подрядчиков. Большая часть нефтегазовых компаний предпочитает все же второй вариант, поскольку он является более экономически выгодным. При управлении нефтесервисным бизнесом обязательно следует ориентироваться на способ его реализации.

Что касается проблем современного отечественного нефтесервиса, то здесь, на мой взгляд, особо важно выделить следующее.

Во - первых, в связи со специфической экономической ситуацией современной России, сегодня наблюдается значительное снижение цен на нефть, в результате чего ключевые потребители нефтесервисных услуг прибегают к отсрочке платежей, что в свою очередь увеличивает долю дебиторской задолженности в балансе нефтесервисных компаний и порождает финансовую брешь.

Во - вторых, несмотря на это сегодня все же производится активное стимулирование разработки новых месторождений нефти, что может в последствии привести к «застою» бизнеса нефтесервисного сегмента. Однако, несмотря на это со стороны отечественных экспертов наблюдается и оптимистический прогноз, что обусловлено несколькими тенденциями [7].

В - третьих, развитие данного рынка обусловлено ростом потребности в мероприятиях по интенсификации добычи углеводородов в связи с неуклонным снижением в России дебитов скважин и увеличением доли трудноизвлекаемых запасов [5].

Исходя из вышеперечисленной совокупности факторов, отечественные эксперты прогнозируют значительное увеличение потребности российских нефтяных предприятий в нефтесервисных услугах. В связи с этим в ближайшем будущем ожидается усиление конкурентной борьбы, повышение международной конкуренции в данной отрасли, создание новых нефтесервисных компаний [3]. Сложившиеся обстоятельства требуют пересмотра существующих моделей управления нефтесервисным бизнесом для обеспечения эффективности деятельности в данной отрасли. В связи с этим, актуальным для меня видится анализ особенностей управления отечественным нефтесервисным бизнесом в современных условиях развития рынка.

Устойчивое, способное к росту и развитию положение нефтесервисной компании на рынке обеспечивается эффективной системой управления, включающей учет специфики внешних и внутренних факторов нефтесервисного бизнеса [4]. Предлагаю обратиться к анализу основных факторов нефтесервисного бизнеса, оказывающих непосредственное влияние на управление данной отраслью [1].

Политические факторы. В управлении нефтесервисными компаниями обязательно следует учитывать большую долю влияния со стороны государственных структур, что обусловлено общей значимостью данной отрасли в развитии экономики нашей страны и мира. Поэтому при управлении крупным нефтесервисным бизнесом – участие государства в данном процессе является неотъемлемым. Кроме того, обязательно следует учитывать вес налогового законодательства, поскольку налоговая нагрузка в данной отрасли гораздо больше, чем в других современных рыночных отраслях. Также важно добавить, что менеджер, осуществляющий свою деятельность в нефтесервисном бизнесе обязательно

должен учитывать политическую ситуацию в мире, поскольку, как правило, деятельность таких компаний осуществляется на международном уровне.

Экономические факторы. Менеджер, осуществляющий деятельность в нефтесервисной компании должен учитывать экономическую ситуацию в стране и в мире, поскольку она оказывает практически решающее влияние на развитие данной отрасли. Одной из ее особенностей является хронический недостаток инвестиционных средств и неспособность формирования инвестиционных программ, перспективных планов работы на 3 - 5 лет вперед [2]. Такие обстоятельства приводят к тому, что отечественные компании теряют свои позиции на внутреннем рынке высокотехнологичных нефтесервисных услуг в пользу иностранных компаний. Поэтому при управлении нефтесервисным бизнесом менеджер должен уделять особое внимание обеспечению финансирования компании, что так важно для ее развития и конкурентоспособности. Для избегания кризисных застоев в управлении нефтесервисным бизнесом следует оперативно разрабатывать антикризисные программы развития, которые позволят бизнесу «выжить» даже в самых непростых экономических условиях. В качестве примера можно привести ситуацию, произошедшую в кризисном 2014 году, когда произошло резкое падение цены на нефть, что привело к снижению объемов добычи сырья. Такое положение моментально отразилось на нефтесервисном бизнесе – произошло сокращение объемов бурения нефтегазовых скважин. Поэтому учет экономической ситуации является, на мой взгляд, первостепенным и обязательным при управлении нефтесервисным бизнесом (наравне с учетом политической ситуации).

Социальные факторы. При управлении нефтесервисным бизнесом следует осознавать и учитывать значимость человеческого капитала. Для того, чтобы компания занимала лидирующую позицию на рынке, она должна реализовать принципы социальной ответственности бизнеса, включая охрану труда, промышленную безопасность, сохранение здоровья персонала компании, защиту окружающей среды. Поэтому одной из приоритетных отличительных задач руководителя, при управлении нефтесервисным бизнесом является совершенствование социальной политики, способствование социально - экономическому развитию регионов, а также создание оптимальных условий труда.

Технологические факторы. Одной из отличительных особенностей нефтесервисной отрасли является высокая степень ее наукоемкости. Такая специфика предполагает, что чем скорее будет происходить разработка и внедрение технологически инноваций в бизнес, тем лучше и скорее будет развиваться сама отрасль. Сегодня в практике управления прослеживаются умеренные темпы, однако развитие нефтесервисного бизнеса все же не стоит на месте [8,9]. Однако, если сравнивать отечественный опыт и зарубежный, в России нефтяной сервис значительно слабее по технической вооруженности, использованию инновационных технологий, научных разработок. Поэтому современный менеджер в управлении нефтесервисным бизнесом обязательно должен учитывать и стимулировать технологическое развитие отрасли, производство научно - прикладных разработок.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в отечественном нефтесервисном бизнесе наблюдаются устойчивые перспективы развития [10,11]. Однако, для того чтобы положение российских компаний на этом рынке было закреплено, следует осуществить пересмотр системы управления нефтесервисными компаниями с учетом основных особенностей и факторов, оказывающих влияние на данную отрасль.

Список использованной литературы:

1. Батталова А.А., Исмагилова Э.И. Стратегии развития нефтесервисного рынка и механизм создания кластера в данной отрасли // Интернет - журнал «Науковедение». –

2015. – Т.7. - № 5. – 12 с. – URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/69EVN515.pdf> (дата обращения 4.12.2016).

2. Бирюкова В.В., Валеева Э.Н. Анализ подходов к оценке конкурентоспособности нефтяной компании на международном рынке // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». – 2015. - № 4. – С. 538 - 548.

3. Бирюкова В.В. Устойчивость развития нефтяных компаний России // Вестник Сибирской государственной автомобильно - дорожной академии. – 2015. - № 3. – С. 92 - 98.

4. Кучкарев З.А. Разнообразие организационных форм нефтяной компании как основа системы стратегического управления конфигурацией компании // Российское предпринимательство. – 2007. - № 4 - 1 (88). – С. 114 - 117.

5. Подписнова Ю.А. Состояние и перспективы развития российского нефтесервисного рынка // Инновационная наука. – 2016. - № 5 - 1 (17). – С. 159 - 161.

6. Щеглов И.А. Механизм совершенствования стратегического управления независимыми нефтесервисными компаниями на основе ресурсной теории фирмы // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2011. - № 3. – С. 14 - 26.

7. Щеглов И.А. Концептуальные аспекты совершенствования стратегического управления независимыми нефтесервисными компаниями // Научный вестник Уральской академии государственной службы: политология, экономика, социология, право. – 2011. - № 4 (17). – С. 255 - 268.

8. Мусина Д.Р. Международный нефтегазовый бизнес: учеб. пособие. Уфа: УГНТУ, 2009. 145 с.

9. Мусина Д. Р. Ценообразование на рынке нефти и газа: учебное пособие, Уфимский государственный нефтяной технический университет. Уфа, 2009. 129 с.

10. Мусина Д.Р., Тасмуханова А.Е. Обзор мирового рынка углеводородов. Сектор downstream // Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». - 2016. - №6. - С.226 - 247.

11. Мусина Д.Р. Проблема финансирования геологоразведочных работ в нефтегазовой промышленности // Нефтегазовое дело: электрон. науч. журн. 2006. №2. URL: http://ogbus.ru/authors/Musina/Musina_2.pdf

© Р.М. Сакаев, 2017

УДК 65.9

Сафронова Т.А., Магистрант 2 курса кафедры «Финансовый менеджмент»
Института ФГБОУ ВО «Дальрыбвтуз» г. Владивосток

Джулфакян А.А., Магистрант 2 курса кафедры «Финансовый менеджмент»
Института ФГБОУ ВО «Дальрыбвтуз» г. Владивосток

Научный руководитель: Бубновская Т.В.
к.э.н., доцент кафедры «Экономика, бухгалтерский учет и аудит»
Института ФГБОУ ВО «Дальрыбвтуз» г. Владивосток

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ СКЛОННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ К БАНКРОТСТВУ В СОВРЕМЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

В нынешнем положении финансовых взаимоотношений ни одно предприятие не может быть застраховано от банкротства и последствий, которые могут произойти в связи с

текущей ситуацией. Вследствие этого всё большее число организаций исследуют задачи оценки возможности наступления банкротства в зависимости от той или иной ситуации.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, риски, методы, критерии, оценка, вероятность.

Оценка вероятности предприятия к банкротству является одной из актуальных проблем, требующих решения в наиболее раннее время.

Современность темы заключается в том, что: во - первых, в настоящее время, в российской экономике одной из главных проблем является кризис неплатежеспособности, и примерно половину российских предприятий следовало уже давно признать банкротами, а приобретенные средства перенаправить в пользу эффективных производств, что, несомненно, способствовало бы оздоровлению российского рынка; во - вторых, в условиях массовых неплатежей российских хозяйствующих субъектов особое значение приобретают меры по предотвращению кризисного состояния, а также мероприятия, ориентируемые на восстановление платежеспособности предприятия и поддержания его финансового состояния.

В Законе Российской Федерации №127 - ФЗ от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве) (ред. от 01.01.2017 г.) термин банкротство определяется как «...признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Анализ вероятности банкротства – это важное мероприятие, целью которого является оперативное обнаружение близости к несостоятельности и применение предупреждающих мер.

Вопросы прогнозирования банкротства предприятий широко исследовались зарубежными учеными. Однако, отечественные авторы в своих работах отметили, что попытки применения иностранных моделей прогнозирования банкротства в нашей экономике не принесли достаточно точных результатов. В связи с этим идет работа как по адаптации зарубежных моделей к российским хозяйственным условиям, так и по разработке собственных методик. Рассмотрим некоторые из них (таблице 1,2).

Таблица 1. Отечественные методики оценки склонности предприятия к банкротству

1. Четырехфакторная модель R – счета Иркутской государственной академии

Характеристика методики

Четырехфакторная модель, разработанная учеными иркутской государственной экономической академии:

$$R = 8,38 * K_1 + K_2 + 0,054 * K_3 + 0,63 * K_4, (1)$$

где K_1 = отношение оборотных активов к итогу баланса;

K_2 = отношение чистой прибыли (убытка) к собственному капиталу;

K_3 = выручка от продаж товаров, работ, услуг / активы;

K_4 = чистая прибыль (убыток) / затраты на производство и реализацию (себестоимость проданных товаров, управленческие и коммерческие расходы).

<p>Вероятность банкротства по этой модели максимальная (90 – 100 %) при $R < 0$, высокая (60 – 80 %) при $R = (0 - 0,18)$, средняя (35 – 50 %) при $R = (0,18 - 0,32)$, низкая (15 – 20 %) при $R = (0,32 - 0,42)$ и минимальная (до 19 %), когда значение $R > 0,42 / 2,с.27 /$.</p>	
Достоинства	Недостатки
<p>Основные этапы расчетов и механизм ее разработки подробно описаны в источнике, а также то, что она позволяет осуществить диагностику риска банкротства предприятия любой формы собственности и любой отрасли.</p>	<p>Не принимает во внимание особенности разных отраслей рынка; Используются устаревшие данные; Высокая зависимость итогового результата от исходных сведений.</p>
<p>2. Комплексная оценка финансового состояния Ковалева В.В.</p>	
<p>Характеристика методики</p>	
<p>Комплексный индикатор финансовой устойчивости. Для прогнозирования неблагоприятных тенденций в развитии предприятия Ковалевым В.В. предлагается использовать комплексный индикатор финансовой устойчивости, включающий комбинацию следующих коэффициентов: N_1 – коэффициент оборачиваемости запасов: выручка от реализации / средняя стоимость запасов; N_2 – коэффициент текущей ликвидности: оборотные активы / краткосрочные обязательства; N_3 – коэффициент структуры капитала: собственный капитал / заемные средства; N_4 – коэффициент рентабельности: прибыль до налогообложения / сумма активов; N_5 – коэффициент эффективности: прибыль до налогообложения / выручка от реализации. Комплексный показатель оценки финансовой устойчивости имеет вид: $= 25R_1 + 25R_2 + 20R_3 + 20R_4 + 10R_5, (2)$ где: R_i – отношение значения показателя N_i к нормативному значению данного показателя.</p>	
Достоинства	Недостатки
<p>Использование данной методики возможно для проведения внешнего анализа. Определены нормативы переменных, которые дифференцированы по отраслям.</p>	<p>Установленные пороговые значения коэффициентов завышены. Резкие «переходы» от одной оценки финансовой состоятельности к другой</p>
<p>3. балльная оценка финансового состояния Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой</p>	
<p>Характеристика методики</p>	
<p>Основной целью является изучение основных принципов формирования и оценки показателей (квартальной) и годовой отчетности. В своей методике рекомендуют исследовать структуру и динамику финансового состояния организации при помощи сравнительного аналитического баланса. Согласно методике предприятия классифицируются по степени риска исходя из фактического рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах.</p>	

Достоинства	Недостатки
Простота и удобство вычислительных процедур. Методика учитывает диагностику банкротства.	Увеличивается трудоемкость работы в связи с избыточностью и дублированием коэффициентов.

Отсутствие в России статистических данных по предприятиям - банкротам не позволяет скорректировать методику исчисления весовых коэффициентов и пороговых значений с учётом российских экономических условий, а определение данных коэффициентов экспертным путём не обеспечивает их достаточной точности.

В зарубежной практике для анализа склонности предприятия к банкротству используются многофакторные прогнозные модели, рассмотрим не которые из них в таблице 2.

Таблица 2. Зарубежные методики оценки склонности предприятия к банкротству

1. Модель Лисса	
Характеристика методики	
<p>Данная модель учитывает такие показатели, как доля оборотных активов в общей величине активов (K_1), рентабельность активов, рассчитанная по прибыли от продаж (K_2), рентабельность активов, рассчитанная по прибыли до налогообложения (K_3), коэффициент соотношения собственного и заемного капитала (K_4). Индекс Лисса (Z) рассчитывается по следующей формуле:</p> $= 0,063 \cdot K_1 + 0,092 \cdot K_2 + 0,057 \cdot K_3 + 0,001 \cdot K_4 \quad (3)$ <p>Если индекс Z меньше 0,037, вероятность банкротства высокая, если Z больше 0,037, вероятность низкая.</p>	
Достоинства	Недостатки
Механизм разработки и все основные этапы расчетов подробно описаны, что облегчает практическое применение методики 5.	Несостоятельные предприятия, имеющие высокий уровень, получают завышенную оценку. Размер собственного капитала необоснованно увеличивается за счет несовершенной методики переоценки основных средств
2. Четырехфакторная модель Р. Таффлера и Г. Тишоу	
Характеристика методики	
<p>Формула данной модели имеет следующий вид:</p> $= 0,53 \cdot K_1 + 0,13 \cdot K_2 + 0,18 \cdot K_3 + 0,16 \cdot K_4 \quad (4)$ <p>где K_1 – отношение прибыли от продаж к краткосрочным обязательствам; K_2 – отношение оборотных активов к сумме обязательств; K_3 – отношение краткосрочных обязательств к сумме активов; K_4 – отношение выручки от продаж к сумме активов.</p> <p>Пороговым является значение Z, равное 0,2. Если $Z < 0,2$, вероятность наступления банкротства высокая. При $Z > 0,3$ вероятность банкротства низкая.</p>	

Достоинства	Недостатки
В совокупности, коэффициенты модели (5) дают объективную картину о риске банкротства в будущем и платежеспособности на текущий момент.	Область применения ограничена (только для компании, акции которых котируются на рынке). Точность расчетов зависит от исходной информации при построении модели.
3. Система показателей У. Бивера	
Характеристика методики	
Среди показателей Бивера выделяет: 1. Коэффициент текущей ликвидности; 2. Финансовый леверидж; 3. Экономическую рентабельность и 4. Коэффициент Бивера. Горизонт прогнозирования банкротства по данной методике составляет 5 лет. Бивер разделил все фирмы на три группы: предприятия за один год до банкротства, предприятия за пять лет до наступления банкротства и благополучные предприятия, которым в ближайшие годы банкротство не грозит. Значения расчетных коэффициентов сравниваются с соответствующими нормативными величинами и, исходя из этого, определяется, обанкротится ли предприятие	
Достоинства	Недостатки
Возможность прогнозирования банкротства на временном интервале до 5 лет.	Весовые коэффициенты для индикаторов не предусмотрены, и итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается

В зарубежных странах широко используются факторные модели известных западных экономистов Э. Альтмана, Лисса, Таффлера, Тишоу, У. Бивера и др. для оценки риска банкротства и потери кредитоспособности предприятий. Однако, данные методики диагностики банкротства предприятия имеют ряд недостатков, которые серьёзно мешают применять их в условиях российской экономики. Так, двух – трёхфакторные модели не являются достаточно достоверными. Если во внимание принять большее количество факторов, то точность прогнозирования увеличивается. Кроме того, модели Э. Альтмана и У. Бивера содержат значения весовых коэффициентов и пороговых данных комплексных и частных показателей, вычисленные на основе американских аналитических данных шестидесятых и семидесятых годов. В связи с этим они не соответствуют современной специфике экономической ситуации и организации бизнеса в России, в том числе отличающейся системе бухгалтерского учёта и налогового законодательства и т.д.

Проведенное исследование показало, что в зарубежных методиках используют показатели, отличающиеся высокой положительной или отрицательной корреляцией или функциональной зависимостью между собой. Не увеличивая точности прогнозирования, это приводит к ненужному усложнению этих методик. Указанные методики не позволяют прогнозировать наступление фазы роста и других фаз её жизненного цикла, а лишь дают возможность определить вероятность приближения стадии банкротства предприятия. Таким образом, в качестве анализа кризисного положения предприятия лучше применять как количественные, так и качественные показатели.

Кроме того, использование зарубежных моделей в российских условиях, эффективно не всегда, поскольку ни одна из зарубежных методик не учитывает особенности

отечественных предприятий, и существующие российские методы оценки, в большинстве своем, создавались по их подобию.

Подводя итог можно отметить, что анализ склонности банкротства хоть и актуальная тема в настоящее время, а так же активно осваивается зарубежный опыт анализа финансового состояния, все еще существует множество неразрешенных проблем. Основными недостатками в проведении оценки является отсутствие действенной методики, учитывающей специфику предприятий и этапы их развития; замутненность информации, раскрытой в отчетности, что обусловлено ориентацией документов на минимизацию налогооблагаемой базы; а также недостаточная квалификация специалистов, осуществляющих анализ. Все вышперечисленные трудности могут стать причинами не точной оценки финансового состояния предприятия и, как следствие, возникновения риска банкротства.

В заключение хотелось бы отметить, что банкротства фирм в условиях рыночной экономики является довольно частыми явлениями. Конечно, у любой компании могут появиться затруднения в работе. Следовательно, поэтому так важно выявить предпосылки для несостоятельности на самых ранних этапах развития для своевременного принятия мер по их устранению.

Список использованной литературы

1. О несостоятельности (банкротстве): Закон Российской Федерации №127 - ФЗ от 26.10.2002 г. (ред. от 01.01.2017 г.) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2017.

2. Григорьева Е. А. Краткая характеристика возникновения и развития методологии анализа угрозы банкротства хозяйствующих субъектов в России и за рубежом [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). — Пермь: Зебра, 2015. — С. 118 - 121.

3. Докукина А.А., Иванова Е.А. Прогнозирование банкротства организации на основе оценки финансового состояния. [Текст] / А.А. Докукина., Е.А. Иванова // Человеческий капитал и профессиональное образование, 2015. - выпуск № 1 (13). - с. 35 – 47.

4. Тюрина В. Ю., Альмухаметова Э. Р. Сравнение отечественных методик проведения финансового анализа организации // Молодой ученый. — 2013. — №11. — С. 477 - 481.)

© Т.А. Сафронова, А.А. Джулфакян, Т.В. Бубновская, 2017 г.

УДК 336

В.В. Сидорина, студент по направлению подготовки «Экономика»
ФГБОУ ВО «БГУ им. акад. И.Г. Петровского», г. Брянск, Российская Федерация

ПОРЯДОК ПРИЗНАНИЯ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НДС ПО ЭКСПОРТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ

Налог на добавленную стоимость в России уплачивается организациями и индивидуальными предпринимателями при совершении операций, признаваемых объектом

налогообложения НДС. Как показывает практика, более чем в 80 процентов случаев, объектом налогообложения признается реализация товаров, работ, услуг. К такой реализации относится вывоз материальных ценностей в режиме экспорта или режиме вывоза припасов [4].

Налоговой базой по названным операциям является таможенная стоимость вывозимых ресурсов с учетом акцизов по подакцизным товарам. Налог считается как произведение налоговой базы и налоговой ставки [1]. По данным операциям возможно применение налоговой ставки в размере 0 % . Налогоплательщики НДС могут применять нулевую налоговую ставку при условии предоставления ряда подтверждающих вывоз документов. К таковым документам относятся:

1) контракт или его копия с иностранным лицом на поставку товара (припасов) за пределы территории Таможенного союза (по товарам) или России (по припасам);

2) таможенная декларация или ее копия с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и таможенного органа места убытия товара. При вывозе припасов предоставляется таможенная декларация на припасы с отметками таможенного органа [3];

3) копии транспортных, товаросопроводительных и иных документов с отметками таможенных органов мест убытия, подтверждающими вывоз товаров или припасов за пределы территории России. При вывозе товаров в режиме экспорта через морские порты налогоплательщики могут предоставлять копии поручения на отгрузку с указанием порта разгрузки, копия коносамента, морской накладной, в которой указано место разгрузки за пределами территории РФ [7]. При вывозе воздушным транспортом предоставляется копия международной авиационной накладной с указанием аэропорта разгрузки за территорией России. При осуществлении вывоза трубопроводным транспортом копии транспортных и сопроводительных документов могут не предоставляться. При вывозе припасов в товаросопроводительных документах следует указывать, кроме общих сведений, количество вывозимых припасов [2].

Перечисленные документы представляются налогоплательщиками для подтверждения нулевой налоговой ставки в срок не позднее 180 календарных дней, считая с даты помещения товаров под таможенные процедуры экспорта, даты отметки таможенных органов, подтверждающей вывоз припасов, либо даты составления товаросопроводительных документов, подтверждающих вывоз припасов за пределы территории РФ. Если по истечении указанного срока налогоплательщик не представил необходимый пакет документов, то операции по реализации товаров и припасов облагаются по внутрироссийским ставкам. Если впоследствии организация или индивидуальный предприниматель представил подтверждающие документы по истечении 180 дней, но до 3 - х лет, то уплаченный НДС по обычным ставкам, подлежит вычету.

Вычеты уплаченного НДС по экспортным операциям и операциям вывоза припасов, рассчитанного и перечисленного по внутрироссийским налоговым ставкам при нарушении 180 - дневного срока, осуществляются на дату, соответствующую моменту последующего исчисления налога по ставке 0 % при наличии на этот момент подтверждающих документов [6].

Кроме того, по приобретенным материальным ценностям, работам и услугам, купленным для производства экспортной продукции или подготовки припасов, уплаченный поставщикам и подрядчикам НДС также подлежит вычету [5].

В бухгалтерском учете формируются следующие бухгалтерские корреспонденции:

Дт 41, 10, 20, 08, 25, 26 - Кт 60 - приобретены материальные ценности, работы и услуги для производства и подготовки товаров на вывоз;

Дт 19 - Кт 60 - начислен НДС по приобретенным товарам, работам, услугам;

Дт 20 - Кт 10, 70, 69, 02, 25, 26 - осуществлены затраты на производство экспортной продукции;

Дт 43 - Кт 20 - оприходована экспортная продукция;

Дт 90 / 2 - Кт 41, 43 - списана себестоимость проданной экспортной продукции;

Дт 62 - Кт 90 / 1 - начислена выручка по реализованной экспортной продукции;

Дт 68 / НДС - Кт 19 - принят к вычету НДС по используемым для производства экспортной продукции товарам, работам, услугам;

Дт 91 / 2 - Кт 68 / НДС - начислен НДС по внутрироссийским налоговым ставкам при непредоставлении подтверждающих документов в 180 - дневный срок и пени по нем;

Дт 68 / НДС - Кт 91 / 1 - принят к вычету ранее уплаченный НДС при предоставлении подтверждающих документов в срок от полугодия до трех лет.

Вывоз товаров и припасов в режиме экспорта включается в налоговую базу и суммы НДС к уплате, налоговые вычеты при декларировании НДС за квартал, на который приходятся данные операции [8]. Представление налоговой декларации по НДС производится не позднее 25 числа месяца, следующего за налоговым периодом. При непредставлении вовремя подтверждающих документов за квартал, в котором товары и припасы вывезены, подается уточняющая налоговая декларация с перерасчетом НДС по ставкам 10 % или 18 % . На дату сбора документов НДС, подлежащий возврату, включается в налоговые вычеты текущего налогового периода.

Список литературы:

1. Дедова О.В. Аудиторская проверка внешнеэкономической деятельности В сборнике: Бухгалтерский учет: достижения и научные перспективы XXI века Материалы Международной научно - практической конференции, посвященной 80 - летию кафедры бухгалтерского учета университета. 2015. С. 112 - 120.

2. Дедова О.В., Ермакова Л.В., Кузнецова О.Н. Бухгалтерский учет выпуска и продажи готовой продукции на предприятиях общественного питания // Бюллетень науки и практики. 2016. № 5 (6). С. 333 - 338.

3. Дедова О.В., Ермакова Л.В, Мельгуй А.Э. Принципы взимания налога на добавленную стоимость // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 5 (61). С. 127 - 129.

4. Дедова О.В., Мельгуй А.Э., Ковалева Н.Н. Налогообложение НДС товаров при осуществлении внешнеторговых операций // Бухучет в сельском хозяйстве. 2015. № 9. С. 58 - 67.

5. Ермакова Л.В., Дворецкая Ю.А., Мельгуй А.Э. Роль учетной информации в конкурентоспособности бизнеса // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 6 (62). С. 381 - 384.

6. Ковалева Н.Н., Дворецкая Ю.А., Мельгуй А.Э., Кузнецова О.Н., Катков Ю.Н., Дедова О.В., Ермакова Л.В. Современные векторы развития финансово - учетной системы экономического субъекта. - Брянск, 2016.

7. Кузнецова О.Н., Ермакова Л.В., Дедова О.В. Организация учета эффективных продаж на предприятии // Экономика. Социология. Право. 2016. № 2. С. 15 - 19.

8. Кузнецова О.Н., Ковалева Н.Н. Минимизация налоговых рисков на предприятии // Гуманитарные научные исследования. 2016. № 6 (58). С. 371 - 374.

© В.В. Сидорина, 2017

УДК 332.112

Е.Н. Смирнов

д.э.н., профессор кафедры мировой экономики
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва, Российская Федерация

Д.С. Мочалова

студентка магистратуры
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва, Российская Федерация

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

FOREIGN EXPERIENCE OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF SPECIAL ECONOMIC ZONES FOR INNOVATION

Аннотация. В связи с ростом мировой конкурентоспособности в отдельных отраслях промышленности и на определенных сегментах рынка, необходимости развития национальных экономик, повышается роль инноваций в становлении данного процесса. Решением данного вопроса является создание и развитие свободных экономических зон технико - внедренческого (инновационного) типа. Свободные экономические зоны технико - внедренческого типа являются эффективным инструментом экономического роста большинства стран мира. Основными целями создания таких зон являются образование технологических производств, преобразование экономики: переход от плановой и рыночной экономики в мировую, подготовка высококвалифицированных научных работников, установление тесной связи между зонами и внутренней экономикой. Создание таких зон служит основой высокой международной конкурентоспособности.

Annotation. With the increasing global competitiveness in certain industries and certain segments of the market, the need for the development of national economies, the role of innovation in the development of this process raises. The solution of this problem is the creation and development of free economic zones of technical innovation (innovation) type. Free economic zone of technology - innovative type are an effective tool for economic growth in most countries of the world. The main objectives of establishing such zones are education technology industries,

transformation of the economy: the transition from a centrally planned and market economy in the world, training of highly qualified scientists, to establish a close connection between the zones and the domestic economy. The establishment of such zones is the basis of high international competitiveness.

***Ключевые слова:** свободные экономические зоны, технико - внедренческие зоны, национальная экономика, инновации, научно - техническое сотрудничество.*

Keywords: special economic zones, technology development zones, the national economy, innovation, scientific and technological cooperation.

Свободные экономические зоны – ограниченная территория, которая носит особый юридический статус и предоставляет ее иностранным или национальным резидентам особые льготные условия для ведения деятельности. [7, С. 55]. Свободные экономические зоны создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции, транспортной инфраструктуры, туризма и санаторно - курортной сферы, высокой транспортной доступности. [6] Свободные экономические зоны регулируются специальным законодательством, которое предусматривает такие вопросы, как представление преференций, управление свободными экономическими зонами, визовое оформление, банковская деятельность, лицензирование и таможенное регулирование. Государство создает свободные экономические зоны для привлечения прямых иностранных капиталов, новейших технологий производства, создание новых рабочих мест, развитие экспортной базы страны, замещение импорта товарами собственного производства. А инвесторы преследуют в первую очередь приближение производства к потреблению, минимизацию затрат за счет с отсутствием таможенных пошлин, использование более дешевой рабочей силы, развитие территории.

Как известно, свободные экономические зоны – это одни из важных хозяйственно - экономических институтов, также они являются источником ускоренного экономического роста с помощью организации товарооборота, привлечения инвестиций, трансфера технологий, персоналом и углубления интеграционных экономических процессов. Наряду с этим, данные свободные экономические зоны свободные экономические зоны оказывают положительное социально - экономическое воздействие на регионы своего функционирования и в целом на экономику страны.

В настоящее время свободные экономические зоны в мире носят глобальный характер, распространены во многих странах мира. Они концентрируются на производстве и реализации готовой продукции. Полученная выручка становится источником расширения производства, увеличения количества рабочих мест, укрепления экономического потенциала региона, где базируется свободная экономическая зона.

Зарубежный опыт. Китайский опыт функционирования свободных экономических зон инновационного типа. В Китае одной из главных проблем является коррупция, неэффективность функционирования свободных экономических зон на административном уровне. Но это не послужило препятствием для успеха их функционирования. Свободные экономические зоны данного типа играли важную роль в прямом внешнем инвестировании, в 80 - ые годы XX в. они образовывали 60 % всего потока иностранного капитала в Китае.

Иностранные инвесторы были заинтересованы в экспорте продукции и в выходе на китайский рынок. Правительство Китая приняло решение повысить стоимость труда, тем самым это сыграло на руку, способствуя перемещению трудоемких производств на территорию Китая. Опыт функционирования основывается на передаче больших функций частному сектору, а государство лишь гарантирует достаточное финансирование для развития экономических зон на долгосрочную перспективу, чтобы снизить риски. Китайские свободные экономические зоны создавались для развития внешнеэкономического сотрудничества и реализации социалистической программы модернизации. Так, Китай стал первой страной, которая создала свободные экономические зоны для стимулирования процессов модернизации и трансфера технологий [19].

Управление свободными экономическими зонами Китая тесно переплетается с административными и законодательными функциями. В свободных экономических зонах инновационного типа Шуньчжэнь сначала появилось муниципальное правительство, а позже - независимая административная система. Процесс был упрощен, так, значительно уменьшилась роль государства в процедуре принятия управленческих решений и регулирования экономической деятельности. В китайских свободных экономических зонах компаниям предлагается более выгодные условия и более привлекательная инфраструктура, чем в других регионах. Эволюция свободных экономических зон Китая стала результатом внутренних изменений страны таких, как региональное экономическое развитие и несбалансированный рост свободных экономических зон, и внешних условий - вхождение Китая в ВТО и расширение экономической интеграции регионов.

Правительством было принято решение о преобразовании политики преференций свободных экономических зон в комплексную программу экономических и структурных преобразований, акцент делается на капитал, технологии, квалифицированный персонал, экономику, которая ориентирована на рынок. Различные субсидии, налоговые льготы, административные привилегии были сокращены и замещены ориентированной на производство и на высокие технологии политики преференций. Был полностью прекращен беспошлинный импорт оборудования, сырья, полуфабрикатов, также наблюдалось снижение таможенных пошлин, в качестве краткосрочных привилегий китайских свободных зон. Правительство Китая приняло ряд законов, которые обеспечили высокую производительность труда в зарубежных компаниях, которая в других регионах Китая была невозможна. Также было принято решение о внесении изменений систему оплаты труда и сами контракты, это позволило компаниям свободно нанимать и увольнять работников, а изменения в начислении заработной платы значительно увеличили производительность труда. Условия, предлагаемые свободным экономическим зонам, были направлены на создание благоприятной среды для функционирования, что способствовало иностранным компаниям быстро входить в зону : благоприятная инфраструктура, организована эффективная система административного регулирования), выходить из нее без барьеров: сниженный контроль за оборотом иностранной валюты, неограниченный перевод прибыли. Инвесторы вкладывают капитал только в привлекательные свободные экономические зоны [19].

В Китае свободные экономические зоны были созданы в ходе реализации открытой политики. Правительство не предоставляло своим резидентам различные льготы и преференции, но компании, которые вкладывали свои денежные средства в страну,

пользовались дополнительными преимуществами. Преференциальная политика в Китае привела к увеличению разрыва между свободными экономическими зонами и другими территориями.

Она способствовала импорту низкотехнологичных производств с ограниченными возможностями трансфера технологий, переход льгот стал необходимой мерой, которая нацелена на сокращение издержек и промышленный рост [18].

Китайские свободные экономические зоны расширили спектр видов деятельности для создания благоприятных условий для бизнеса. Заключение различных партнерских соглашений с целью стимулирования обмена технологиями и развития компаний за счет расширения экономических связей играло важную роль. Создание отдельных точек роста не может повести за собой достаточные изменения для модернизации экономики. Секторы, обладающие льготными условиями в свободных экономических зонах, должны охватывать все виды экономической деятельности, в которых компании – резиденты могут организовать производство. В Китае создание свободных экономических зон расценивалось как решающий фактор, обеспечивающий горизонтальные и вертикальные связи между компаниями в рамках свободных экономических зон и в пределах всей экономики страны.

Чтобы понять функционирование китайских свободных экономических зон необходимо провести анализ факторов успеха применительно к современным условиям. Свободные экономические зоны должны восприниматься как составляющая других стратегий в трансформационной экономике, так как независимо они не способны функционировать.

Успешная история китайских свободных экономических зон развивалась в условиях фиксированных цен и преодоления препятствий, связанных со свободными экономическими зонами. В связи с этим цели и методы, применяемые в этих зонах, должны быть тщательно продуманы в контексте экономической стратегии. Важно определить цель инновационных зон таким образом, чтобы можно было легко измерить конечный результат, который позволит проанализировать, направлено ли осуществление долгосрочной стратегии на достижение поставленной цели.

Еще одним примером успешного функционирования свободных экономических зон технико - внедренческого типа является Япония. Как известно, Япония создает свободные экономические зоны с целью активизации внешнеэкономической деятельности и регионального развития в стране. Япония планирует свое региональное развитие в национальном масштабе, оно включает в себя общий план развития страны и отдельные планы развития регионов. Большое внимание в Японии уделяется технико - внедренческим свободным экономическим зонам, а именно технопаркам. В 50 - 70ые годы XX в. Япония закупала большое количество патентов и лицензий за границей. Привлечение патентов и лицензий привело к созданию государством современных производств, перестроить отрасли экономики, тем самым сэкономить денежные средства. Однако, использование большого количества лицензий и патентов имело негативные последствия: возросла зависимость японской экономики от зарубежной техники и технологий; сокращение внутристрановых фундаментальных исследований. Поэтому было принято решение об активном развитии собственных научных исследований и разработок, укрепление научно - технического потенциала. Так, начали образовываться технопарки в стране. Данные технопарки образовывались правительством. В качестве причин успехов технопарков

выделяют: благоприятные природно - климатические условия; большие первоначальные инвестиции со стороны правительства; создание правительством необходимой инфраструктуры; самоотдача работников, заинтересованность в работе; приобретение высокотехнологичного оборудования для создания промышленной базы; высокоразвитая транспортная сеть; развитая структура, хорошо приспособленная для развития электронной промышленности; наличие промышленной базы, соответствующая успешному развитию технопарка.

Ряд таких проблем, как нефтяной кризис, высокие темпы инфляции, замедление темпа роста вынудили правительство Японии принять широкомасштабную программу создания технополисов. В этот период промышленные предприятия Японии начали ориентироваться на наукоемкие отрасли. Для лидеров: электронное машиностроение, производство современных средств связи, была осуществлена серия государственных программ финансовой и организационной поддержки научно - исследовательских работ, выполнявших крупнейшими фирмами в области высоких технологий. Программа предусматривала создание в отдельных отстающих в экономическом развитии административных единиц Японии высшего уровня около 25 научно - технических зон – технополисов (- город и прилегающая к нему территория, где соединены и размещены предприятия высокотехнологичных отраслей промышленности, научные учреждения, высшие учебные заведения, готовящие научные и инженерные кадры, и жилые постройки с соответствующей современной производственной и социальной инфраструктурой) [17]. Данная программа рассматривалась, как одна из наиболее эффективных концепций ускоренного развития НТП страны, определяющего ее успехи в конкурентной борьбе на мировом рынке. На территории технополисов предоставлялись различные меры кредитного и налогового стимулирования. Фирмам, которые функционировали в отраслях высокой технологии, разрешалось списывать 30 % стоимости оборудования, 15 % стоимости здания и сооружений, правительство оплачивало 1 / 3 расходов на совместное проведение научных исследований префектурными лабораториями и малыми фирмами.

В настоящее время начитывается 26 технополисов, которые специализируются на разработках в области электроники, создания новых материалов и керамики, робототехники, медицинской электроники, биотехнологий, оптических волокон. Технополисы, которые были ориентированы на создание наукоемкой продукции, дали толчок к повышению конкурентоспособности японского экспорта и более глубокому включению страны в международное разделение труда. Правительство Японии отменило ограничения на пути движения товаров и капитала. Но многие страны предполагали, что правительство придерживается политики протекционизма, защищает закрытость экономики Японии. Для Японии характерно активное участие государства в процессе формирования свободных экономических зон технико - внедренческого типа.

В настоящее время в США существует три основных типа свободных экономических зон: зоны внешней торговли; предпринимательские зоны; технологические парки.

Технологические парки являются новой эффективной формой интеграции науки и производства, образование инновационной деятельности, создание венчурных фирм, занятых разработкой новых технологи. Венчурные фирмы – территориально сгруппированная совокупность научных лабораторий и производственных помещений, предоставленных в аренду на льготных условиях венчурным фирмам, занятым

коммерческим освоением перспективных научных и технологических нововведений и идей. Для создания технологического парка не нужно разрешение Правительства.

Большинство парков не получает привилегий от государства. Преимущества получают только фирмы, действующие в высокотехнологических отраслях национальной экономики на основе федеральных контрактов. При заключении данных контрактов федеральное правительство выделяет большое количество средств для осуществления рискованных проектов, связанных с исследованиями, разработкой и производством новейших видов высокотехнологичной продукции. Фирмы, которые сконцентрированы в технопарках, оказываются в более выгодном положении по сравнению с другими промышленными районами страны. Мотивом у компаний, занимающихся высокотехнологическими производствами для размещения своих производств в технопарках, служит эффект синергии. В США существует два типа технопарков: технопарки, возникшие спонтанно, по инициативе отдельных личностей или частных организаций; технопарки, созданные по указанию правительств отдельных штатов. [1, С. 98]

Финансирование технопарков осуществляется из разных источников: фондами, учреждаемыми университетами или благотворительными организациями, местными муниципалитетами, федеральными ведомствами и министерствами, промышленными фирмами, за счет собственных средств. Немногие технопарки являются прибыльными. Многие из них являются бесприбыльными организациями.

Основное требование, которое предъявляется руководством технопарка, заключается в ведении научных исследований и разработок в области высокотехнологичных производств, развитие приоритетных направлений исследований, проводимых в базовом университете. Следует отметить сотрудничество технопарков с промышленными предприятиями, которые получают доступ к университетским ресурсам. Университеты в свою очередь получают возможность участвовать в разработке и реализации результатов исследований, использовать более современное исследовательское оборудование, привлекать специалистов из промышленности, обеспечивать дополнительными разработками сотрудников университета [5, С. 54].

Стоит отметить, что не все технопарки в США эффективны. Причины заключаются в неумении привлекать к сотрудничеству предпринимателей.

В настоящее время многие государства пытаются повторить успех Силиконовой долины. В Европе и Азии строятся технопарки похожие на Силиконовую долину. Выделяются государственные субсидии на новые технологии.

Свободные экономические зоны в Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ) – это определенные территории, которые по отношению к основной территории имеют особый юридический статус и льготные экономические условия для местных и иностранных компаний. Основная цель создания свободных экономических зон – эффективное решение задач для стратегического развития государства в целом и отдельно взятых территорий страны в частности [8].

Различные государства создают свободные экономические зоны с различными условиями и возможностями. ОАЭ предлагают целый список свободных экономических зон с разной направленностью и специализацией. Свободные экономические зоны создаются для: привлечения иностранных инвесторов; развитие инновационных технологий; развитие производства товаров; развитие сектора услуг; создание новых

рабочих мест; развитие и расширение экспортной базы государства; эффективное замещение импорта; привлечение ноу - хау и новых технологий.

Свободные экономические зоны со статусом «Инновационная зона» в ОАЭ. Инновационные зоны часто располагаются в крупных образовательных и научных центрах, обладающих признанными научными школами и научными традициями. Такое расположение свободных экономических зон обеспечивает активное развитие инновационных направлений в бизнесе и экономике с выходом на международный рынок. Таможенные льготы и налоговые смягчения, доступ к квалифицированным работникам делают инновационные свободные экономические зоны в ОАЭ достаточно привлекательными для производителей высокотехнологичных товаров [8]. Приоритетными направлениями для инновационных зон являются: биологические и нано - технологии; средства связи и электроники; медицинские и информационные технологии; точное приборостроение.

В ОАЭ существует несколько свободных экономических зон, предназначенных для этих целей, также внедряются в жизнь новые интернет – технологии. На сегодняшний день свободные экономические зоны Эмиратов обеспечивают стабильный приток иностранных инвесторов в регионы. Свободные экономические зоны управляются независимыми государственными органами, которые осуществляют выдачу соответствующих лицензий на осуществление деятельности компаний. Каждая свободная экономическая зона Эмиратов имеет свои специфические преимущества и льготы. Базовые преимущества свободных экономических зон: полное или частичное освобождение от таможенных сборов; упрощенные процедуры регистрации компаний; стабильность валютной системы государства; снятие административных барьеров; обеспечение полной защищенности и безопасности; возможность свободного перемещения финансов; допустимость 100 % - ного участия иностранных граждан в уставном капитале компании. ОАЭ и имеющиеся в стране свободные экономические зоны – выгодное место для ведения международного бизнеса, бизнеса непосредственно в регионе [8].

Для Франции характерной чертой является применение особых льгот и преференции для предприятий, которые осуществляют научную деятельность, в создании свободных зон, объединяющих деятельность высокотехнологичных предприятий и научных институтов в различных отраслях экономики. Для повышения конкурентоспособности промышленности Франции была принята стратегия промышленного развития, для нее характерен выбор полюсов конкуренции: развитие коммуникативных инфраструктур – высокоскоростного интернета, необходимого для эффективного функционирования полюсов. Полюса конкурентоспособности – формирование крупных научно - производственных комплексов, объединяющих деятельности высокотехнологичных предприятий и научных институтов в различных отраслях экономики. Правительством Франции было принято решение о создании 67 полюсов конкурентоспособности, 15 из них должны были иметь международное значение, а 6 – должны пользоваться особым вниманием правительства. В качестве приоритетных направлений выделяли предприятия в области химии, строительства, железнодорожного транспорта. Одним из важных преимуществ для высокотехнологичных предприятий – снижение налоговой нагрузки, предоставление налоговых льгот. Если предприятие занято в научно - исследовательском проекте, а также является участником одного из зарегистрированных полюсов, то на первые три года оно

полностью освобождается от уплаты налога на прибыль, а в течение следующих двух лет ставка этого налога будет составлять лишь половину от обычного размера налога. Также предприятия могут быть освобождены на 5 лет от налога на недвижимость и ряда региональных сборов. Налоговые преференции предусмотрены и для персонала, связанного с прогрессивными научно - производственными проектами. Для сотрудников малых и средних предприятий будут экономить до 50 % , а персонал крупных фирм – 25 % от стандартных социальных отчислений на протяжении 6 лет [5, С. 53]. Успех политики Франции проявляется в административной поддержке. Для существенного облегчения административных процедур каждый полюс конкурентоспособности курирует ответственный за него чиновник межведомственной комиссии. Предприятия, планирующие совместно с государственными научными центрами работу над фундаментальными исследованиями, должны обращаться в Национальное агентство по науке. Данное агентство отбирает и субсидирует разработку технологий.

В настоящее время разрабатываются дополнительные меры поддержки новых научно - производственных комплексов. Правительство страны считает, что развитие полюсов поможет Франции сохранить и упрочить лидирующие позиции в области развития высоких технологий на глобальном уровне.

В заключении можно сказать, что свободные экономические зоны технико - внедренческого типа относятся к зонам третьего поколения. Они могут образовываться стихийно, как в США, или создаваться специально с помощью государственной поддержки вокруг научно - исследовательских центров, как с России, Китае и Японии. В них формируются национальные, зарубежные исследовательские, научно - производственные фирмы, пользующиеся единой налоговой и финансовой системой льгот. Самое большое число свободных экономических зон технико - внедренческого типа функционирует в США, Японии и Китае. В США их называют технопарками, в Японии – технополисами, а в Китае – зонами развития новой и высокой технологии. Подводя итог, можно сказать, что функционирование инновационных свободных экономических зон за рубежом эффективнее, чем в России. Бесспорно, что данные зоны в настоящее время являются действенным механизмом развития экономики отдельных территорий и регионов, для решения конкретных проблем и достижения поставленных целей. Но России на современном этапе существует множество проблем в данной сфере, которые препятствуют благоприятному развитию и функционированию свободных экономических зон технико – внедренческого типа. Для повышения эффективности функционирования особых экономических зон следует уделить большее внимание созданию новых рабочих мест, привлечению инвестиций и установлению взаимосвязей между промышленными предприятиями и университетами. Также необходимо пересмотреть финансовые, административные, таможенные барьеры, с которые сталкиваются инвесторы и резиденты при создании особых экономических зон технико – внедренческого (инновационного) типа.

Список использованной литературы

1. Данько Т.П., Округ З.А. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: учебное пособие // Российская экономическая академия им. Г.В, Плеханова. М.: Инфра - М, пер. 3 2013. - 168с.

2. Инновационная стратегия развития России в условиях усиления международной конкуренции. Монография; [под ред. Л.А. Толстолесовой]. – Новосибирск: Изд - во СибАк, 2013. – 172 с. – ISBN: 978 - 5 - 4379 - 0354 - 4.
3. Кириллов, В.Н. Роль инновационных факторов в повышении конкурентоспособности российских предприятий / В.Н. Кириллов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 6. – С. 67 - 71.
4. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для бакалавров / под ред. В.В. Полякова, Е.Н. Смирнова, Р.К. Щенина. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 363 с. – ISBN: 978 - 5 - 9916 - 6498 - 1.
5. Особые технико - внедренческие зоны в реализации модели инновационного развития (научный доклад коллектива авторов под рук. проф. А.Г. Зельднера). М.: Институт экономики РАН, 2011. 56 с.
6. Особые экономические зоны [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/>, свободный (дата обращения: 16.05.2016).
7. Свободные экономические зоны в Китае // Интернет - ресурс // <http://catalog.fmb.ru/china12.shtml> (дата обращения: 02.02.2017)
8. Свободные экономические зоны в мире [Электронный ресурс] <http://www.rosez.ru/linksworld.html> (дата обращения: 11.02.2017)
9. Смирнов, Е.Н. Автомобильные корпорации Германии: стратегии развития: монография / Е.Н. Смирнов. – М.: Компания Спутник+, 2004. – 140 с.
10. Смирнов, Е.Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза в условиях международного движения факторов производства / Е.Н. Смирнов, В.Н. Кириллов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 1. – С. 205 - 211.
11. Смирнов, Е.Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза. Монография / Е.Н. Смирнов. – М.: Перо, 2015. – 390 с. ISBN: 978 - 5 - 906835 - 08 - 6.
12. Смирнов, Е.Н. Особенности дифференциации уровней инновационного развития стран в современной мировой экономике / Е.Н. Смирнов // Сб. трудов III Международной научно - практической конференции молодых ученых и специалистов «Современная российская наука глазами молодых исследователей». - Красноярск, 28 февраля 2013 г. – С. 115 - 122.
13. Смирнов, Е.Н. Особенности и новые возможности развития торгово - экономических отношений между Россией и Китаем / Е.Н. Смирнов, Е.А. Карелина, И.Ю. Майдан // «Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации»: сборник статей победителей III международной научно - практической конференции / под ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: Наука и Просвещение, 2017. – С. 78 - 84.
14. Смирнов, Е.Н. Противоречия глобального экономического роста, или: еще раз об эффективности моделей социально - экономического развития / Е.Н. Смирнов // ЭКО. – 2015. – № 4. – С. 93 - 104.
15. Смирнов, Е.Н. Факторы инновационного развития экономики Европейского Союза / Е.Н. Смирнов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2008. – № 7(17). – С.114 - 119.

16. Смирнов, Е.Н. Феномен наднациональной инновационной системы Европейского союза / Е.Н. Смирнов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 9. – С. 208 - 214.

17. Ge W. Special Economic Zones and the Opening of the Chinese Economy: Some Lessons for Economic Liberalization // World Development. 2012. Vol. 27. No 7. P. 1267—1285.(дата обращения 01.02.2017)

18. Meng G. Experiences and Prospects of China’s Free Economic Zones after over 20 years. (дата обращения 23.01.2017)

19. Wong K - Y. China’s special economic zone experiment: An appraisal. (дата обращения 19.01.2017)

© Смирнов Е.Н., 2017

© Мочалова Д.С., 2017

УДК 33

Соломатин К.А.

магистрант 2 курса направления подготовки «Бизнес - информатика»,
Саратовский социально - экономический
институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

ОСОБЕННОСТИ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Эффективность деятельности компании в значительной степени определяется эффективностью реализации бизнес - процессов. При многоступенчатом разделении труда растет неэффективность производства, требуется координировать каждый этап производственного процесса. В таком случае необходимо отказаться от привычных механизмов и максимально упростить действующие производственные процессы. При упрощении бизнес - процессы будут требовать меньшего управленческого вмешательства. Рабочие станут более ответственными, а корпоративная структура — более гибкой, творческой и новаторской, что непременно повысит и производительность, и доходы компании.

Любые компании в своей повседневной деятельности сталкиваются с проблемами, которые невозможно решить без применения новых подходов к управлению и организации трудовой деятельности. Все большее число управленцев начинают поиски эффективного пути достижения конкурентного преимущества, в этом случае реинжиниринг помогает достичь ощутимых результатов в кратчайшие сроки.

Реинжиниринг является одним из наиболее эффективных инструментов радикального улучшения качества работы организации и повышения эффективности ее деятельности, в основе которого лежит использование современных информационных технологий.

Вопросу применения компьютерных технологий в реинжиниринге посвящено большое количество научных работ. Тем не менее, отдельные вопросы этой проблемы все еще остаются нерешенными, из - за их постоянного развития.

Важным фактором успеха реинжиниринга следует считать настроенность персонала на решительную и быструю перестройку не только организационной структуры корпорации, но и – на коренное изменение самого характера работы. Каждый работник должен быть готов к изменениям своего рабочего окружения, его умений должно быть достаточно для выполнения расширенного круга работ, нести ответственность не только за свои собственные действия, но и за результаты командной работы в целом.

На российском рынке долго не было решений в области информационных систем управления, полностью готовых к применению в системе образования. Это обусловлено следующими обстоятельствами: ведущим направлением деятельности образовательного учреждения является учебный процесс, а большинство представленных на рынке систем ориентированы на производство и торговлю. Возможно, это стало одной из причин того, что учебные заведения остаются наименее автоматизированной отраслью.

В настоящее время рынок систем автоматизации образовательных учреждений достаточно насыщен и на нем представлены специализированные решения для учебных заведений, которые изначально разрабатывались с учетом правовых норм, специфики процессов образования.

При выборе данных систем учреждения должны самостоятельно найти решение, по максимуму удовлетворяющее различным требованиям. Можно выделить основные критерии, которые учебные заведения должны рассмотреть при выборе систем управления документами и процессами.

1. Обеспечение функциональности

Функциональность системы не должна быть избыточной. Лучшим выбором будут системы, которые поддерживают модульный принцип лицензирования, т.е. имеют возможность использовать только необходимый функционал.

2. Масштабируемость

Это важный фактор при выборе системы электронного документооборота (далее СЭД) для многофилиальных учебных заведений. Увеличение размеров системы, связанное с ростом количества пользователей, территориальным распределением рабочих мест не должно нарушать работоспособность и снижать время реакции на действия пользователей.

3. Открытость

Должна быть предусмотрена возможность дополнительного наращивания функций системы при дальнейшей эксплуатации. Желательно, чтобы программное обеспечение было с открытым кодом, что позволит пользователю самостоятельно расширять свои функциональные возможности. Система должна допускать способность к интеграции в свою среду новых, в том числе заимствованных информационных систем и подсистем.

4. Техподдержка

Необходимо обращать внимание на техническую поддержку при внедрении и эксплуатации продукта. Техподдержка системы предоставляет средства для всестороннего её изучения, оказания услуг по консультированию пользователей и оперативному устранению замеченных ошибок.

5. Доступность и удобство в использовании

Социальные и психологические факторы являются одним из препятствий к внедрению СЭД, поэтому программа должна иметь простой, интуитивно понятный интерфейс. Эти

характеристики позволят снизить временные и финансовые затраты на обучение сотрудников.

7. Соответствие стандартам, законодательным актам и нормам безопасности

Система должна соответствовать законодательным и нормативным требованиям на всех уровнях. В СЭД должны соответствовать стандартам как аппаратное, так и программное обеспечение. Подтверждением качества программ, т.е. отсутствия дефектов в программном продукте, может стать наличие сертификата. Обязательно наличие функции разграничения прав.

8. Срок работы оборудования и хранения информации

Чтобы избежать потери информации из-за устаревания носителей информации и оборудования должна быть предусмотрена возможность хранения нескольких копий каждого документа. Поставщики СЭД должны предлагать носители и оборудование, которые имеют продолжительный срок службы, при этом надо помнить, что «лидеры рынка» могут быть лучше по сравнению с новыми и самыми современными средствами. Устаревание форматов – одна из основных проблем хранения информации, так как ни один из форматов электронных документов не может считаться универсальным для длительного архивного хранения.

Также важным критерием является совокупная стоимость владения. Как правило, в полную совокупную стоимость владения системой входят:

- стоимость серверной части, реализующей бизнес-логику системы;
- стоимость клиентских рабочих мест;
- стоимость хранилища данных;
- стоимость внедрения и технической поддержки во время эксплуатации;
- стоимость продуктов сторонних разработчиков, интегрированных с данной системой документооборота;
- стоимость реализации дополнительных функций (по выбору заказчика).

Эффект от внедрения системы СЭД в образовательном учреждении – это, прежде всего, качественное повышение эффективности выполнения работ за счет контроля и прозрачности движения документов; оперативной обработки корреспонденции; функционально более быстрого доступа к документам с поиском по различным критериям; сокращения затрат рабочего времени на процесс согласования договорных и других официальных документов. Интеграционные механизмы СЭД позволяют обеспечить единое хранилище, а значит актуальность, единственность, достоверность данных во всех информационных системах, одноразовый ввод данных без дублирования для каждого из бизнес-процессов образовательного учреждения.

Реинжиниринг бизнес-процессов позволяет провести мониторинг работы организации и применить эти знания для проведения структурных реформ. Применение компьютерных технологий и изменение управленческих механизмов позволяет решить основные проблемы сопровождения образовательного процесса, поднять качество образовательных услуг на качественно иной уровень.

Список использованной литературы

1. Басовский, Л.Е. Реинжиниринг бизнес-процессов: модное лекарство? // Современный менеджмент. – 2008. – №2. – С.34 - 43.

2. Бизнес - реинжиниринг: Учебное пособие / Под ред. Н.В. Васильева. – М.: Экмос, 2008. – 224 с.

3. Карминская, Т. Д. Интегрированная информационная модель управления современным образовательным учреждением / Т. Д. Карминская, С. П. Семёнов // Известия ОрелГТУ. Серия «Фундаментальные и прикладные проблемы техники и технологии: информационные системы и технологии». – Орел, 2008. – № 1 - 4 / 269(544). – С. 29–34.

4. Семенов, С. П. Автоматизированная система контроля данных по кадровому составу вуза и контингенту студентов. Системы управления и информационные технологии / С. П. Семенов, Я. Б. Татаринцев // Научно - технический журнал. – Москва; Воронеж. – 2009. – № 3.2 (37) – С. 279–282.

5. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. – М.: Дело, 2008. – 448с.

6. Федорова, П.С. Организация образовательной среды современного вуза: психологический аспект // Ярославский педагогический вестник. 2011. Т. 2. № 3. – С. 238–241.

7. Щербакова, Т.Н. К вопросу о структуре образовательной среды учебных учреждений // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 545–548.

© Соломатин К.А. 2017

УДК 657.01

В.С. Суворова

студентка 2 курса факультета экономики и управления
СОФ НИУ «БелГУ»

г. Старый Оскол, Российская Федерация

Д.А. Крупенина

студентка 2 курса факультета экономики и управления
СОФ НИУ «БелГУ»

г. Старый Оскол, Российская Федерация

Научный руководитель: Н.М. Цемба

старший преподаватель кафедры экономики,
информатики и математики СОФ НИУ «БелГУ»

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Закрытое акционерное общество «АРТ - МАСТЕР» обладает достаточно высоким уровнем учета денежных средств. Однако при исследовании данного предприятия были выявлены следующие недостатки, которые необходимо устранить путем:

- исправления в кассовой книге делать с помощью записи: «Исправлено» с указанием даты исправления, подписи и расшифровки подписи уполномоченного должностного лица, должности.

Исправления в первичных документах, созданных вручную (за исключением кассовых и банковских), производятся зачеркиванием неправильного текста или суммы, а взамен

зачеркнутого - исправленный текст или сумма. Зачеркивание производится одной тонкой чертой так, чтобы можно было прочесть исправленное.

Исправление ошибки в первичном документе аналогично процессу исправления в кассовой книге.

В приходных и расходных кассовых документах исправления не допускаются.

Формирование авансового отчета производится подотчетным лицом в одном экземпляре и проверяется работником бухгалтерии. Авансовый отчет может составляться на бумажном и машинном носителях информации.

На оборотной стороне вышеуказанной формы подотчетное лицо отражает перечень документов, подтверждающих произведенные расходы и их суммы. А документы, приложенные к авансовому отчету, нумеруются в порядке их отображения в отчете.

Проверкой целевого расходования средств, наличием оправдательных документов, подтверждающих произведенные расходы, правильностью их оформления и подсчета сумм занимается бухгалтерия предприятия.

Далее утверждение проверенного авансового отчета производится руководителем исследуемого предприятия или уполномоченным на это лицом.

Списание подотчетных денежных сумм происходит на основании данных утвержденного авансового отчета.

Выдача наличных денег производится под отчет на расходы, связанные со служебными командировками, и в пределах сумм, необходимые командированным лицам на эти цели.

Отчет об израсходованных суммах необходимо предоставить не позднее 3 рабочих дней по истечению срока, на который они выданы, а также произвести окончательный расчет по ним.

При передаче выданных под отчет наличных денег одним лицом другому запрещается: недопущение свободных обязательных реквизитов после оформления первичных документов по кассовым операциям, своевременный подбор всех оправдательных документов к выпискам банка.

Каждая сумма, указанная в выписке банка, должна быть подтверждена оправдательным документом.

Отсутствие оправдательных документов свидетельствует о мошенничестве с наличными денежными средствами.

Из этого следует, что проверка правильности и полноты зачисления денежных средств предприятия сданных в банк наличными обязательна.

Она осуществляется путем сопоставления квитанции к объявлению на взнос наличными, отчета кассира, выписки банка на соответствующую дату, кассовой книги.

Список подотчетных лиц утверждается руководителем предприятия ЗАО «АРТ - МАСТЕР» и имеет следующую форму, представленную в таблице 1.

Таблица 1 - Список лиц имеющих право получать денежные средства в подотчет

Номер по порядку	Фамилия, имя, отчество работника	Занимаемая должность
------------------	----------------------------------	----------------------

Для корректной работы предприятия необходимо разработать положение, которое закрепляет порядок выдачи наличных денежных средств под отчет.

Данное положение отражает цель выдачи денежных средств под отчет, и каким образом отражаются эти операции в бухгалтерском учете, а также ответственные лица за их проведение. Далее необходимо скорректировать бухгалтерские записи по счету 71 «Расчеты с подотчетными лицами», используя счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», а также счет 50 «Касса». Для целесообразности работы предприятия необходимо создать график документооборота. Данный график будет являться основой контроля движения по учету расчетов с подотчетными лицами с момента их выписки и до сдачи на хранение в архив. Также целесообразным решением будет устранение существующих нарушений, связанных с учетом движения наличных денежных средств в кассе предприятия. В данной ситуации кассиру рекомендуется вносить только учет движения кассовой наличности без дополнительных объектов учета. Вероятнее всего большая загруженность кассира и является причиной вышеуказанных ошибок в учете движения денежных средств.

Список использованной литературы:

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 6 декабря 2011 г. № 402 - ФЗ (в ред. от 28 декабря 2013 г. № 425 - ФЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. Глухов, В. В. Бухгалтерский учет [Текст]: учеб. пособие / В. В. Глухов. – М., 2012. - Разд. 4. - С. 423 - 507.

© В.С. Суворова, Д.А. Крупенина, 2017

УДК33

А.В. Третьякова

аспирант 1 курса

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

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Экономической основой функционирования института местного самоуправления в России являются местные бюджеты [3], значение которых существенно возрастает в современных условиях. Однако опыт функционирования местных бюджетов на протяжении последних пяти лет показывает, что существует ряд нерешенных проблем в области формирования их доходов, что определяет низкую финансовую обеспеченность муниципалитетов: дефицитность местных бюджетов, зависимость от финансовых ресурсов бюджетов иных уровней, сокращение объема собственных доходов.

По данным мониторинга местных бюджетов [7], ежегодно на протяжении 2011 - 2014 гг. порядка 45 % местных бюджетов были исполнены с дефицитом, а в 2015 году их доля увеличилась до 56,5 % . Кроме этого, в структуре муниципальных доходов межбюджетные трансферты составляли более 60 % , что свидетельствует о фактическом отсутствии

финансовой независимости муниципалитетов. Причем наибольшую долю в общей величине межбюджетных трансфертов занимают субвенции (порядка 55 %), которые не включаются в состав собственных доходов местных бюджетов.

За последние пять лет доля собственных муниципальных доходов существенно различалась по типам муниципалитетов, что обусловлено особенностями и уровнем их социально - экономического развития. Так, в 2011 - 2015 гг. наибольший объем приходился на бюджеты городских округов (порядка 50 %), а наименьший – на внутригородские муниципальные образования (порядка 1 %) [6]. На протяжении 2011 - 2015 гг. отмечалось общее снижение величины собственных доходов местных бюджетов, что было обусловлено сокращением поступления в бюджеты неналоговых доходов и межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций) из бюджетов иных уровней. При этом именно объем и динамика доходов, которые муниципальное образование способно аккумулировать в своем бюджете, используя местный налоговый потенциал, муниципальное имущество и другие виды собственных доходных источников, является показателем его реальной финансовой самостоятельности [4, с. 151].

Значительные внутренние резервы роста доходов местных бюджетов находятся в сфере неналоговых доходов, доля которых в среднем по стране составляет порядка 13 %. В 2015 году наибольшую долю в общей величине неналоговых доходов, занимали доходы от использования муниципального имущества (57,5 %), а также доходы от продажи материальных и нематериальных активов (24,8 %).

Низкий уровень поступления в местные бюджеты неналоговых доходов связан, с одной стороны, с неравномерностью и трудной прогнозируемостью их поступления, так как некоторые их источники имеют разовый характер (например, доходы от реализации имущества, продажи активов и т.п.). С другой стороны, это связано с низкой эффективностью управления объектами муниципальной собственности [1, с. 407]. Именно поэтому в целях обеспечения наращивания собственной доходной базы местных бюджетов необходимо повышать эффективность управления муниципальной собственностью.

В качестве приоритетных направлений повышения эффективности управления муниципальной собственностью можно выделить: упрощение процедуры заключения договоров аренды на объекты муниципальной собственности, усиление контроля за своевременностью уплаты арендных платежей, целевым использованием муниципального имущества, качественным исполнением контрагентами условий заключенных договоров, а также расширение масштабов использования автоматизированных систем учета муниципального имущества, активизация взаимодействия с населением по вопросам выявления и вовлечения в хозяйственный оборот объектов бесхозного и выморочного имущества.

Кроме этого, перспективным направлением повышения эффективности управления муниципальным имуществом может стать расширение масштабов использования механизма муниципально - частного партнерства в форме концессионных соглашений. Практика предоставления муниципального имущества на условиях концессионного соглашения имеет весьма важное значение для муниципальной экономики, так как позволяет не только сокращать расходы местных бюджетов на содержание имущества, но и наращивать их доходную базу за счет поступающих по соглашению платежей. Кроме

этого, это обеспечивает приток инвестиций, что, в свою очередь, способствует улучшению общей социально - экономической ситуации на территории муниципального образования.

Следует отметить, что муниципально - частное партнерство в России в настоящее время находится на начальной стадии своего развития, однако оно имеет колоссальный потенциал положительного воздействия на эффективность функционирования муниципальных образований. Для раскрытия данного потенциала, в первую очередь, необходимо устранить недоверие, как со стороны органов местного самоуправления, так и со стороны частного бизнеса, к подобным видам взаимодействия. Необходимо помнить, что концессионные соглашения - это преференциальное направление деятельности, развитие которого позволит органам местного самоуправления эффективно управлять муниципальной собственностью, а также привлекать инвестиции на свою территорию.

В качестве альтернативного способа повышения эффективности управления муниципальной собственностью можно предложить активизацию взаимодействия местного населения с органами местного самоуправления по вопросам управления муниципальным имуществом.

Органам местного самоуправления необходимо обеспечить большую степень открытости и прозрачности своей деятельности, а также сформировать эффективный механизм взаимодействия с местными жителями. Решение данного вопроса способно привести к реальным положительным результатам. Это подтверждает пример Псковской области, в которой еще несколько лет назад две территории получили «частичную самостоятельность», т.е. право решать ряд вопросов местного значения самостоятельно, на месте, что обеспечило большую эффективность местного самоуправления на их территории. Э. Маркварт, президент Европейского клуба экспертов местного самоуправления, имел возможность лично оценить все преимущества данной самостоятельности, а также существенное повышение активности жителей данных территорий в общественной жизни: принятии и реализации решений на местном уровне, повышении заинтересованности в деятельности местных властей [2, с. 29].

Низкая активность граждан создает преграды для развития системы местного самоуправления, которая в основе своей построена на активном участии местного населения в процессах принятия решений на местном уровне [5]. Именно поэтому органам местного самоуправления необходимо выносить на широкое обсуждение все ключевые вопросы развития муниципального образования для учета предложений и мнений большинства жителей при разработке соответствующих плановых документов. Также следует запускать технологии общественного обсуждения в процессе выполнения муниципальных программ и планов для обеспечения «отслеживания» реакции жителей. Иными словами, необходимо выстроить систему регулярной обратной связи между представителями местной власти и населением.

Тесное взаимодействие местной власти с населением способствует принятию эффективных управленческих решений, соответствующих потребностям и желаниям людей, проживающих в конкретном муниципальном образовании. Именно на повышение уровня удовлетворенности граждан и качества их жизни должна быть направлена в конечном итоге деятельность органов местного самоуправления.

Список использованной литературы:

1. Аничкова А.А. Пути повышения эффективности управления муниципальной собственностью // Проблемы современной экономики. – 2011. - № 2(38). – С. 407 - 408.
2. Маркварт, Э. Организация местного самоуправления в Германии и применимость немецкого опыта к российским реалиям / Э. Маркварт // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2011. - № 2. – С. 28 - 30.
3. Об общих принципах организации местного самоуправления. [Электронный ресурс]: [Федеральный закон от 06.10.2003 № 131 - ФЗ (ред. от 03.02.2015)]. // Российская газета. - 08.10.2003. - № 202. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174900/ (дата обращения: 06.05.2015).
4. Финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. Е.В. Маркиной. – 2 - е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 432 с.
5. URL: http://e-gorod.ru/pract/practics_main/List_and_Texts/Text_1_3_3.htm (дата обращения: 15.03.2017)/
6. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 26.03.2017).
7. URL: <http://minfin.ru/ru/performance/regions/> (дата обращения: 23.03.2017).

© А.В. Третьякова, 2017

УДК 658

Е.П.Третьякова

канд. техн. наук, доцент ЮУрГУ
г. Челябинск, РФ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТЕХНОЛОГИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Анализ научной литературы и практики современной экономической жизни дают основания для вывода о том, что технологиям управления придается все большее значение. Действительно, повышение неопределенности деловой среды активизирует потребность в аккумулировании, обобщении, кодификации и транслировании полезного опыта, а также использовании отработанных регламентированных организационных процессов для решения управленческих задач. Таким образом, применение технологий управления представляется реакцией организаций на усложнение условий функционирования. Несмотря на это мнения научного сообщества о сущности технологий управления неоднозначны, общепринятого представления о компонентах технологий управления и принципах технологизации управления не выработано.

Для создания основ формирования технологий управления построен генезис, по результатам которого сформулировано авторское определение: «Технология управления любым объектом или системой, входящими в сферу деятельности организации, – это совокупность основанных на знаниях комплементарных способов и инструментов управленческой деятельности, организованных в определенной последовательности,

формализованных в специфических правилах и документах и обеспечивающих надежность и экономичность управления». Соответственно, технологизацию управления предлагаем определять как формализацию методов, инструментов и процессов управления объектами посредством специфических принципов и правил для обеспечения надежности и экономичности управления.

Обобщение доступных автору литературных материалов позволило определить основные признаки технологий управления [1, с. 96]:

- целевая направленность;
- расчленение трудового процесса на фазы, этапы, стадии, процедуры;
- специализация труда;
- синхронизация фаз, этапов, процедур;
- стандартизации результата;
- применение унифицированного инструментария;
- поэтапный контроль и выявление отклонений;
- отлаженность и однозначность организационных приемов;
- регламентация и координации действий участников деятельности во времени и пространстве;
- привязка управленческих процедур к календарным срокам;
- цикличность использования;
- выделение рутинных и творческих процедур и перераспределение их между участниками управленческого процесса;
- разный уровень регламентации рутинных и творческих процедур;
- уникальность, отражающая зависимость технологии от системы ценностей и целей субъекта управления;
- обезличенность, иначе независимость предъявляемых требований от личных особенностей работника;
- адаптивность научных методов и средств управления к условиям конкретного предприятия или организации.

Таким образом, эффект технологизации достигается за счет применения унифицированного инструментария, специализации труда, регламентации и координации действий участников деятельности во времени и пространстве, стандартизации результата, рационализации контроля, своевременного выявления и устранения отклонений. Это дает основания выделить функции технологий управления: организующую, координирующую, регламентирующую и контрольную.

На основе приведенных выше признаков технологий управления можно сформировать принципы технологизации управления (табл. 1).

Таблица 1
Принципы технологизации управления

Принцип технологизации	Сущность принципа
Принцип целенаправленности	Формализуемый процесс должен осуществляться в четко определенном направлении, задаваемом целью процесса
Принцип цикличности	Технологизации подлежат только регулярно повторяющиеся управленческие процессы

Принцип временной структуризации	Формализуемый процесс должен быть структурирован путем выделения фаз, этапов и стадий
Принцип синхронизации	В ходе технологизации необходимо установить четкое временное соответствие между составными частями формализуемого процесса (фазами, этапами, стадиями)
Принцип специализации	Технологизация должна предусматривать применение специализированных методов, инструментов, специализацию участников формализуемого процесса на выполнении его стадий и этапов
Принцип комплементарности	Применяемые для технологизации процесса методы и инструменты управления должны быть взаимодополняющими
Принцип отлаженности	Формализуемый процесс должен выполняться с помощью отработанных методов, приемов и инструментов
Принцип регламентации	Правила осуществления формализуемого процесса должны быть четко сформулированы и задокументированы
Принцип дифференциации	Подлежащие технологизации рутинные и творческие процессы должны иметь разный уровень регламентации
Принцип обезличенности	Применяемые способы и инструменты формализации процесса должны обеспечивать обезличенность их использования и получение результата установленного качества
Принцип контроля	Формализуемый процесс должен контролироваться поэтапно по промежуточному результату и по завершении по итоговому результату
Принцип специфичности	Технология управления должна формироваться с учетом ключевых ценностей и особенностей организации

Приведенные выше признаки технологий управления позволяют также сформировать состав компонентов этих технологий (табл. 2).

Таблица 2
Формирование компонентного состава технологий управления

Признаки технологий управления	Обеспечивающие их компоненты технологий управления
Целевая направленность	• Цель деятельности
Уникальность, отражающая зависимость технологии от системы ценностей и целей субъекта управления	• Методы и инструменты воздействия на объекты, построенные на знании закономерностей их функционирования; • Квалификация и модели поведения участников формализуемого процесса

Специализация труда	<ul style="list-style-type: none"> • Методы и инструменты воздействия на объекты, построенные на знании закономерностей их функционирования; • Квалификация и модели поведения участников формализуемого процесса
Обезличенность, иначе независимость предъявляемых требований от личных особенностей работника	
Применение унифицированного инструментария	
Отлаженность и однозначность организационных приемов	
Расчленение трудового процесса на фазы, этапы, стадии, процедуры	<ul style="list-style-type: none"> • Организация использования методов и инструментов во времени
Синхронизация фаз, этапов, процедур	
Привязка управленческих процедур к календарным срокам	
Цикличность использования	
Выделение рутинных и творческих процедур и перераспределение их между участниками управленческого процесса	<ul style="list-style-type: none"> • Документы, формализующие технологию управления
Разный уровень регламентации рутинных и творческих процедур	
Адаптивность научных методов и средств управления к условиям конкретной организации	
Стандартизация результата	
Позаэтапный контроль и выявление отклонений	<ul style="list-style-type: none"> • Система контроля (форма и инструменты); • Требуемая информация; • Методы и средства сбора и обработки информации

Моделирование поведения участников формализуемого процесса предлагаем проводить на базе компетенций, предложенных Майлсом Р.Е. с коллегами, которые выделили технические, управленческие, коммерческие, антрепренерские и коммуникационные способности работников [2, с. 125].

Формализацией в общем плане называют отображение объектов некоторой предметной области с помощью символов какого - либо языка [3, с. 905]. В экономической науке формализацией называют степень, в которой применяемые на предприятии коммуникации и процедуры отражены в письменном виде [4, с. 698; 5, с. 11]. Формализация включает создание процедур, правил, инструкций, контрактов и других документов, а также процедур принятия решений и обработки информации. Опираясь на изложенные представления, полагаем, что каждая технология управления должна быть оформлена как комплект документов, включающий графическую часть, пояснительную записку, организационные, инструктивные, информационно - справочные и другие необходимые документы. Графическая часть должна отражать процесс преобразования входов в

продукты организации под влиянием методов и инструментов управления. Пояснительная записка должна содержать характеристику компонентов технологии управления и комментариев к графической части.

Этот состав отвечает авторскому определению технологии управления, представляется необходимым и достаточным для получения устойчивых результатов технологизации.

Список использованной литературы:

1. Третьякова, Е.П. Методология формирования организационного потенциала компании [Текст] / Е.П. Третьякова. – Челябинск, Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 150 с.
2. Стратегическая гибкость [Текст] / Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., Нил Д. О. – СПб.: Питер, 2005. – 381 с.
3. Философия: Энциклопедический словарь [Текст] / под ред. А.А. Ивина. – М.: Гардарика, 2004. – 1072 с.
4. Дафт, Р. Л. Теория организации: учебник для вузов [Текст] / Р. Л. Дафт. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2006. – 736 с.
5. Широкова, Г.В. Характеристики стадий жизненного цикла российских компаний, созданных с нуля [Текст] / Г.В. Широкова // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Т. 5. – № 4. – С. 3–20.

© Е.П. Третьякова, 2017

УДК 338.45.01

А.А. Уразаев
Студент 4 курса
ФГАОУВО НИ ТПУ, ИПР
Г. Томск, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: в данной статье рассмотрены проблема инновационного развития нефтегазовой отрасли России и предложены методы ее решения.

Abstract: This article discusses the problem of innovative development of the oil and gas industry in Russia and suggests methods for solving it.

Ключевые слова: Нефтегазовый комплекс, инновации, инновационное развитие, нефтегазовый сектор, экономика, экономический рост.

Key worlds: Oil and gas complex, innovation, innovative development, oil and gas sector, economy, economic growth.

Существующие тенденции развития мировой экономики и глобальная интеграция убеждают, что у России на пути развития стоит задача по формированию экономики инновационного типа. Данные обстоятельства нельзя недооценивать в связи с тем, что Россия в настоящее время не является лидером на рынке высокотехнологичной и

наукоемкой продукции, и подобное отставание в конечном итоге не даст возможности подъема до современных стандартов уровня жизни населения и обеспечение национальной безопасности государства в целом. Следует отметить, что на экономический рост России ее инновационная деятельность особо не влияет, она не является ее ключевым фактором. В последние годы руководство государства стало обращать пристальное внимание на вопросы состояния научно - технической сферы и формирования эффективной инновационной политики. Отмечена необходимость внедрения результатов научных исследований в различных отраслях промышленности России.

Сегодня существует необходимость пересмотреть существующие научно - методические и организационно - экономические подходы к активизации высокотехнологичной деятельности в России. Значимое место в этих процессах должны занимать мероприятия, направленные на формирование эффективных региональных инновационных систем (РИС) как основных звеньев национальной инновационной системы (НИС), что особенно актуально в условиях федеративного устройства России. Сегодня совершенно очевидно, что нефтегазовый сектор играет ключевую роль в экономике не только России, но и в экономике большинства государств мира, поэтому проблемы и перспективы инновационного развития нефтегазового комплекса России являются актуальной темой работы.

Новая индустриализация экономики России невозможна без формирования перспективной стратегии инновационного развития нефтегазового комплекса, объединяющего смежные отрасли. Нефтегазовый комплекс России, его месторождения и инфраструктура – это залог территориальной целостности страны, гарант устойчивого функционирования экономики, важнейшая составляющая экспортного потенциала и бюджетных доходов. В течение предшествующих десятилетий, сочетание благоприятных внешних условий для деятельности нефтяных и газовых компаний, таких как легко извлекаемые запасы и долгосрочная перспектива роста цен на сырье, – позволяли этим компаниям не уделять должного внимания инновационной составляющей. Приближающееся в России исчерпание запасов «легкой» нефти и ужесточение глобальной конкуренции за технологии и энергоносители сделали подобный инерционный подход к инновациям неприемлемым; санкции и падение мировых цен на углеводороды требуют разработки стратегии инновационного развития нефтегазового комплекса на основе подхода, объединяющего ресурсный и инновационный потенциал России.

Нефтегазовый сектор (НГС) России обеспечивает порядка 45 % доходов федерального бюджета и до 60 % экспорта Российской Федерации в разные годы. Запасы нефти и газа способствуют обеспечению конкурентоспособности системы национальной экономики России, являются базисом для развития сопутствующих отраслей промышленности, обеспечивают их эффективное развитие. Однако использование имеющихся ресурсов углеводородного сырья без должного обновления и внедрения в отрасль достижений научно - технического прогресса не позволит надолго сохранить лидирующие позиции и обеспечить необходимый уровень поступлений в государственный бюджет от НГС. Необходимо преобразование НГС, приоритетное развитие экономики знаний и новых наукоемких технологий, стремление к инновационному развитию сектора в целях поддержания его конкурентоспособности на мировом рынке.

На сегодняшний день в НГС применяются различные типы инноваций и в зависимости от того, охватывают ли они технические, управленческие, производственные или коммерческие направления деятельности, они могут привести к экономическому росту предприятия, проявляясь в виде различных материализованных результатов:

- внедрение инновационной техники и технологии позволяет снизить издержки производства и повысить качество продукции или же начать освоение совершенно новых источников, что невозможно было сделать при имеющихся мощностях;
- за счет внедрения на рынок инновационной продукции предприятие может значительно увеличить размер получаемой прибыли (сверхприбыли);
- инновационные решения в системе менеджмента позволяют значительно сократить транзакционные издержки предприятия, увеличить объемы реализации и повысить качество производимой продукции (предоставляемых услуг) благодаря более эффективному использованию мощностей как в целях производства, так и в целях мониторинга и контроля деятельности персонала, что, безусловно, ведет к увеличению производительности труда и гибкости управления на предприятии.

Внедрение инноваций в части обеспечения социальной и экологической безопасности позволит предприятиям снизить затраты, например, на отчисления и штрафы за выбросы вредных веществ. Одной из основных стратегических целей развития НГС России (согласно Энергетической стратегии России на период до 2035 года) является инвестиционно - инновационное обновление нефтегазового комплекса, направленное на повышение энергетической, экономической и экологической эффективности его функционирования.

Под инновационным развитием в нефтегазовом секторе предполагается отказ от сырьевой модели и переориентация на увеличение глубины переработки, на увеличение качества выпускаемых нефтепродуктов благодаря внедрению в производство энергосберегающих и энергоэффективных технологий.

Внедрение инноваций и передовых разработок позволит не только наращивать обороты в производстве и способствовать созданию новых рабочих мест как в самом НГС, так и во многих других смежных отраслях (транспорте, промышленном и жилищном строительстве, научно - исследовательских организациях и образовательных учреждениях), но и снизить издержки на производство работ и предоставление услуг.

Список использованной литературы:

1. Алексеев А.А. Инновационный менеджмент. — М.: Издательство Юрайт, 2015.
2. Бахитов Д.С. Необходимость и возможности инновационной модернизации нефтегазового комплекса России // Вестник Московского университета МВД России. - 2016. - № 6. - С. 153 - 155.
3. Бирюкова В.В. Устойчивость развития нефтяных компаний // Вестник Сибирской государственной автомобильно - дорожной академии. - 2015. - № 3. - С. 92 - 98.
4. Бондаренко К.С. Стимулирование инновационного развития нефтегазового комплекса для повышения экономической эффективности регионов с аграрной специализацией // Вестник АПК Ставрополя. - 2015. - № 3 (19). - С. 189 - 193.
5. Голомедов В.И. Стратегии российских ВИНК в условиях глобального рынка // Вестник МГИМО - Университета. — 2013. — № 5(32).

© А.А. Уразаев, 2017

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «БАШКИРСКАЯ МЕДЬ»

Финансовое состояние организации является одним из основных условий стабильной и успешной работы предприятия. Оно является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности, определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров [1, с. 69].

В экономической литературе активно обсуждаются теоретические аспекты анализа финансового состояния коммерческих организаций. По мнению Шеремета А.Д. и Баканова М.И., финансовое состояние проявляется «в платежеспособности предприятий, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет» [2, с. 416].

Савицкая Г.В. говорит, что «финансовое состояние предприятия – экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени» [3, с. 307].

М.С. Абрютина и А.В. Грачев сводят сущность финансовой устойчивости к платежеспособности предприятия. По их мнению, «финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров» [4, с. 272].

Первое, на что следует обратить внимание, оценивая финансовое положение организации – структура ее бухгалтерского баланса. В структуре активов ООО «Башкирская медь» за 2015 г. 80,4 % приходится на долю внеоборотных активов и 19,6 % на текущие активы. Активы организации за весь период увеличились на 2 323 526 тыс. руб., или на 27,4 % . Отмечая рост активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился на 47,6 % . Опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов – фактор положительный. Рост активов организации связан, в основном, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского:

- основных средств - на 2 279 347 тыс. руб., или на 81,6 % ;
- запасов - на 241 742 тыс. руб., или на 8,6 % .

В пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по статьям:

- краткосрочные заемные средства – на 2 017 531 тыс. руб., или на 60,9 % ;
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – на 1 159 812 тыс. руб. или на 35 % .

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить дебиторскую задолженность и долгосрочные заемные средства, соответственно на 375 661 тыс. руб. и 496 496 тыс. руб. За исследуемый период собственный капитал организации увеличился на 1 159 812,0 тыс. руб., или на 47,6 % .

Значение коэффициентов устойчивости финансового состояния ООО «Башкирская медь» приведены в таблице 1.

Таблица 1 Коэффициенты финансовой устойчивости в ООО «Башкирская медь»

Показатели	Нормативное значение	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,28	0,27	0,33
Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,5$	3,47	3,62	3
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,7$	0,81	0,62	0,71
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	< 1	2,47	2,62	0,66
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$> 0,1$	- 1,77	- 2,23	- 2,39
Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	- 1,58	- 1,81	- 1,41
Коэффициент текущей ликвидности	не менее 2	1,4	0,59	0,69
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	0,026	0,041	0,046
Коэффициент быстрой ликвидности	1	0,66	0,21	0,24

Из данных таблицы 1 видно, что коэффициент автономии намного меньше рекомендуемого его значения ($\geq 0,5$). Коэффициента финансовой зависимости в 2015 г. немного приблизился к нормативному значению. Это говорит об увеличении доли собственных средств в общей сумме средств предприятия, авансированных им для осуществления уставной деятельности.

Коэффициент финансовой устойчивости близок к нормативному значению, что говорит о стабильном положении компании, поскольку доля долговременных источников финансирования гораздо выше, чем краткосрочных. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств показывает, что в 2015 году собственные средства превышают заемные.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, что доля оборотных активов, финансируемая за счет собственных средств компании очень мала. Значения коэффициента маневренности далеки от нормативов, т.е. предприятие зависимо от заемных средств, и, скорее всего, не платежеспособно.

Коэффициент текущей ликвидности в 2015 г. составляет 0,69 при норме не менее 2. Значение коэффициента быстрой ликвидности составляет 0,24, при норме 1. Ниже нормы, как и два других коэффициента, оказался коэффициент абсолютной ликвидности, 0,046 при норме 0,2.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовое состояние ООО «Башкирская медь» очень неустойчивое. Об этом свидетельствуют как абсолютные показатели, так и большинство коэффициентов. Значительно ниже нормального значения коэффициенты текущей (общей) ликвидности, абсолютной и быстрой ликвидности. Активы организации не покрывают соответствующие им по сроку погашения обязательства.

При оценке риска банкротства производственных предприятий, акции которых не котируются на бирже, используется 5 - тифакторная Z - модель Альтмана [5, с. 156].

Формула имеет следующий вид:

$$Z\text{-score} = 0.717T1 + 0.847T2 + 3.107T3 + 0.42T4 + 0.998T5 \quad (1)$$

где, T1 = Рабочий капитал / Активы

T2 = Нераспределенная прибыль / Активы

T3 = ЕВІТ / Активы

T4 = Собственный капитал / Обязательства

T5 = Выручка / Активы

Рассчитаем 5 - тифакторная Z - модель Алтмана для ООО «Башкирская медь»:

$$Z\text{-score} = 0,717*(-0,09)+0,847*0,33+3,107*0,11+0,42*0,5+0,998*0,58 = 1,34$$

Интерпретация полученного результата:

1,23 и менее – «Красная» зона, существует вероятность банкротства предприятия;
от 1,23 до 2,9 – «Серая» зона, пограничное состояние, вероятность банкротства не высока, но не исключается;

2,9 и более – «Зеленая» зона, низкая вероятность банкротства

Для исследуемого предприятия вероятность банкротства не высокая, но если не принять соответствующих мер, ООО «Башкирская медь» может оказаться в кризисной ситуации, в связи с чем следует провести следующие мероприятия по восстановлению платежеспособности:

- своевременно проводить инвентаризацию активов и пассивов предприятия, особенно дебиторской и кредиторской задолженности;

- преобразовать низко ликвидные активы в денежные средства и погасить с их помощью краткосрочные обязательства (продажа активов).

Для улучшения финансовой устойчивости:

- снизить производственные затраты и уменьшить текущие финансовые потребности;

- оптимизировать численность работников;

- конвертировать долговых обязательств в уставной капитал;

По обеспечению финансового равновесия на длительный период времени:

- осуществить меры в сфере маркетинга (исследовать рынки, разработать стратегию маркетинга, провести рекламную кампанию);

- привлечь дополнительные инвестиции для технологического усовершенствования.

При грамотном выполнении плана финансового оздоровления и успешном проведении упомянутых мероприятий, на наш взгляд, ООО «Башкирская медь» сможет обеспечить свою конкурентоспособность и устойчивый финансовый рост на рынке России.

Список использованной литературы:

1. Хабиров Г.А., Кликич Л.М. Диагностика финансового состояния сельскохозяйственных организаций [Текст]: учебное пособие / Г.А. Хабиров, Л.М.Кликич. Уфа: БГАУ, 2007. 69 с.

2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа [Текст]: Учебник. – 4 - е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Учебное пособие. 7 - е изд. – М.: Новое знание, 2014. – 307.

4. Абрютин М.С., Грачев А.В., Анализ финансово - экономической деятельности предприятия [Текст]: Учебно - практическое пособие - М.: Издательство "Дело и Сервис" 2011. - 272 с.

5. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: [Текст] Учебное пособие. - 2е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство «Дело и Сервис»; Новосибирск: Издательский дом «Сибирское соглашение», 2012. – 156, 187с.

© Г.И. Усманова, 2017

УДК 330.342.3

А.Н.Фатуллаев, студент 4 курса направления «Экономика»
Дагестанского государственного университета
Д.А. Сулейманова, к.э.н., доцент, преподаватель
Дагестанского государственного университета

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

При появлении информационных технологий произошел переворот, который повлиял на основы экономики. Именно переход к Интернет - системе предоставил возможность получить прибыль увеличивая при этом существующий уровень товарности. **Информационные технологии** представляют собой процесс, который состоит из правил выполнения операций и действий производимых над данными. **Основная цель информационных технологий** – это получение необходимой пользователю информации, с помощью осуществления действий по переработке первичных данных. Среда, которая является главной для информационных технологий – это информационные системы.

Применение технологий в экономике является средством виртуальной экономики.

Виртуальной экономикой называется среда или особенное экономическое пространство, где осуществляется электронный бизнес, другими словами экономика, в основе которой лежит использование интерактивных возможностей.

Необходимость автоматизации. Автоматизация управления, а значит и автоматизация информационной системы, автоматизация технологий необходимы в следующих случаях:

- физиологические и психологические возможности человека для управления данным процессом недостаточны;
- система управления находится в среде, опасной для жизни и здоровья человека;
- участие человека в управлении процессом требует от него слишком высокой квалификации;
- процесс, которым надо управлять, переживает критическую или аварийную ситуацию.

Автоматизированная информационная технология предполагает существование комплекса соответствующих технических средств, реализующих информационный процесс, и системы управления этим комплексом технических средств (как правило, это программные средства и организационно - методическое обеспечение, увязывающее действия персонала и технических средств в единый технологический процесс). Поскольку существенную часть технических средств для реализации информационных технологий

занимают средства компьютерной техники, то часто под информационными технологиями, особенно под новыми информационными технологиями, понимаются компьютерные информационные технологии, хотя понятие «информационная технология» относится ко всякому преобразованию информации, в том числе и на бумажной основе.

Новая информационная технология (компьютерная информационная технология) – информационная технология с «дружественным» интерфейсом работы пользователя, использующая персональные компьютеры и телекоммуникационные средства. Инструментарием новой информационной технологии является один или несколько взаимосвязанных программных продуктов для определенного типа компьютера, технология работы в котором позволяет достичь поставленную пользователем цель.

Таким образом, автоматизированная информационная технология состоит из технических устройств, чаще всего компьютеров, коммуникационной техники, средств организационной техники, программного обеспечения, организационно - методических материалов, персонала, объединенных в технологическую цепочку. Эта цепочка обеспечивает сбор, передачу, накопление, хранение, обработку, использование и распространение информации [1,с.11]

Электронный бизнес включает в себя различные информационные технологии:

1. Технологии в электронной коммерции являются одним из способов осуществления электронного бизнеса.

2. Технологии электронных аукционов. Именно посредством электронных аукционов происходит торговая деятельность на электронных торговых площадках с целью сведения продавцов и покупателей. Источниками доходов, получаемых от электронных аукционов являются комиссии за проведенные операции и рекламу.

3. Электронные банки. Эта деятельность предполагает две формы: электронные банки и традиционные банки, действующие в онлайн режим. Электронные банки позволяют сделать услуги для клиентов более доступными, используют круглосуточный режим работы.

4. IP - телефония считается самой сильной информационной технологией. В современное время услуги для потребителя теперь являются более новыми, поскольку появилась электронная почта, а электронная коммерция помогает заказать и оплатить товар даже не выходя из дома.

5. Интернет - телефония – это проявление IP - телефонии. Именно благодаря интернет - каналам передаются данные. Зачастую она базируется на уже существующей телефонной сети.

6. Технологии электронных указателей. С их помощью теперь клиенты могут искать товары и услуги в Интернете.

7. Электронный франчайзинг. Является соглашением, который заключается между компанией и дилером. При этом дилер становится пользователем товарного знака компании, ноу - хау, технологий и т.д., расплачиваясь за это долей прибыли.

8. Электронная почта. Это служба почтовой связи, где сообщения доставляются с использованием электронных методов.

9. Электронный маркетинг. Главная функция – это изучение спроса, ценообразования, рекламы, и других вопросов связанных со сбытом. Интернет - маркетинг и его развитие

напрямую связано с возможностями, предоставляемыми Интернетом: рекламные акции предприятий, маркетинговые исследования рынка, анализ конкурентов, спроса и т.д.

Существование в современной экономике понятия новой информационной технологии предполагает:

- Использование компьютерной техники;
- Существование коммуникационных средств;
- Наличие интеграционного подхода;
- Гибкость в процессах изменения данных и задач.

Список использованной литературы

1. Моисеенко Е.В., Лаврушина Е.Г Информационные технологии в экономике, Москва, 2015г. - с.30.

© А.Н. Фатуллаев, Д.А.Сулейманова, 2017

УДК 005.95

Э.В. Филиппова

Магистрант

УГАТУ

Научный руководитель: И.Я. Рувенный

К.э.н., доцент

УГАТУ

г. Уфа, Российская Федерация

HR - БРЕНДИНГ КАК СПОСОБ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА

В период экономических кризисов для удержания и укрепления позиции компаний на рынке у руководителей возникает необходимость изменения используемых стратегических установок и подходов. Первоочередной задачей является анализ привычного «образа жизни» организации и внесение соответствующих коррективов для роста показателей деятельности организации. Важнейшим капиталом любой компании являются ее человеческие ресурсы. Следовательно, возникает необходимость внедрения инновационных персонал - ориентированных технологий, а также эффективного брендинга, который включает в себя создание и продвижение бренда компании на рынке труда. Такой технологией выступает в современных условиях HR - брендинг, который представляет собой «комплекс определяемых корпоративной культурой формальных и неформальных мероприятий по управлению репутацией работодателя на основе интеграции усилий кадровой и маркетинговой служб для роста клиентоориентированности персонала и компании в целом» [5, с. 195].

Многие HR - менеджеры придерживаются мнения, что персонал любой организации является одним из самых эффективных каналов распространения информации и, как следствие, донесения ценностей бренда до потребителей, а также до потенциальных

работников. Положительный эффект от коммуникаций непосредственно зависит от грамотности организации работы HR - отдела в компании. Сотрудники, которые занимаются подбором и управления персоналом и являются основой HR - брендинга. Человеческие ресурсы, которые уже имеются в компании необходимо удерживать, но сделать это можно лишь в том случае, если есть условия, в которых работник получает удовлетворение от работы в компании. «HR - службы расширяют возможности фирмы, увеличивают нематериальную рыночную ценность предприятия благодаря притоку и сохранению потенциала талантливых сотрудников. Для привлечения и удержания такого персонала не обойтись без компенсационных программ. Отсюда следует, что предприятия, желающие существовать на рынке долго и успешно, обязательно должны позаботиться о создании своего HR - бренда и конкурентоспособных компенсационных пакетов» [2].

Главными носителями HR - бренда являются сотрудники компании. Продуманный HR - брендинг дает множество преимуществ, главными из которых являются лояльность персонала и снижение текучести кадров. Сегодня, практически любое действие находит в социальных сетях. Любую информацию можно легко найти и, следовательно, нужно проводить постоянный мониторинг информации, представленной в интернете. Не обходится и без негативной информации, но и с ней необходимо грамотно работать. Именно для этого создаются и развиваются отделы маркетинга и PR, которые занимаются корректным продвижением HR - брендов компаний.

Известные HR - бренды делают упор не только на товары и услуги, но и на персонал. Именно эти три фактора (продукты, услуги, люди) являются основой успешности продвижения бренда. На сегодняшний день практика свидетельствует о наличии проблемы привлечения в компании профессиональных сотрудников. Работа над имиджем организации должна выполняться систематически, т.к. создание положительного образа организации как работодателя и его поддержание должно проводиться с учетом меняющихся внешних и внутренних условий. В то же время, «в большинстве компаний нет единого стратегического решения топ - менеджмента о разработке цели, в которой директор является ключевой фигурой в формировании HR - брендинга» [4].

Таким образом, HR - бренд является важным активом, который должен быть тщательно продуман. Его формирование является важнейшей составляющей успеха любой компании. HR - бренд - это имидж компании в сознании сотрудников, потенциальных работников, который будет иметь место на рынке труда. Он состоит из внутреннего и внешнего элементов. Внутренний включает в себя персонал, уже работающий в компании. Внешний - потенциальных работников. HR - брендинг - это механизм привлечения профессиональных работников не только денежными средствами, а также донесением до сознания сотрудников престижности работы в компании [3]. Успех HR - брендинга напрямую зависит от правильно выбранной политики организации, грамотно выбранных и проведенных изменений руководством. В результате могут быть обеспечены следующие значимые результаты: «лояльность к организации как способность рекомендовать другим, отказ от работы в других организациях, участие в развитии организации, знание организации и особенностей отрасли, уровень лояльности при предложении заработной платы, меньше ожидаемой» [6, с. 93].

Список использованной литературы:

1. Бикметов Е.Ю., Касимова Э.Р., Кузнецова Е.В., Рувенный И.Я. Референтный маркетинг как инновационная коммуникационная технология взаимодействия с потребителями // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 2 (31). С. 25 - 31.
2. Бруковская О., Осовицкая Н. Как построить HR - бренд вашей компании. 53 способа повысить привлекательность компании - работодателя. СПб.: Питер, 2012.
3. Морозова П. А. HR - брендинг как фактор, формирующий имидж организации // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. - Краснодар: Новация, 2016. С. 70 - 76.
4. Роль HR - брендинга в системе управления персоналом <http://hr-media.ru/rol-hr-breninga-v-sisteme-upravleniya-personalom/> (дата обращения: 23.03.2017).
5. Рувенный И. Я. HR - брендинг как направление клиентоориентированного подхода к управлению компанией // Управление экономикой: методы, модели, технологии: сб. науч. трудов. Уфа: УГАТУ, 2014. С. 193 - 196.
6. Рувенный И.Я., Касимова Э.Р., Левина К.Е. Развитие бренда работодателя как элемента стратегического потенциала организации // Альманах современной науки и образования: рецензируемый научный журнал. – Тамбов: Грамота, 2016. № 7 (109). С. 92 - 95.

© Э.В. Филиппова, 2017

УДК 331

Ю.А. Фофанова

студентка 2 курса

факультет менеджмента, ЮГУ

Ю.С.Родь

К.э.н., доцент

ИМЭК, ЮГУ

г. Ханты - Мансийск, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

В современных условиях одной из центральных проблем экономики Российской Федерации является обеспечение устойчивого экономического роста, что может быть достигнуто путем принятия стратегически верных управленческих решений. Важной основой при этом выступает информация, формируемая органами государственной статистики. В настоящее время проблема экономико - статистического исследования статистической информации как обособленного продукта системы государственной статистики является весьма приоритетной, что находит постоянное отражение в принимаемых законодательных актах. Ограниченность ресурсов, выделяемых на развитие и функционирование системы государственной статистики, предопределяет необходимость

разработки современных методических приемов, требующих для статистической оценки качества информационных ресурсов наименьших финансовых и трудовых затрат.

В экономической литературе до сих пор не сложилось четкого определения понятия «качество статистической информации», весьма часто используемого в последнее время в научных исследованиях. В публикациях высказываются различные мнения о понятии, сущности и значении статистической информации; качестве, как критерии ее практической ценности; имеет место расхождение во взглядах на роль и значимость отдельных методов оценки качества; неоднозначно трактуются основные требования, предъявляемые к качеству статистического наблюдения, и методологические аспекты построения системы показателей результатов экономической деятельности реально действующих предприятий, организаций, фирм и т.п. В этой связи глубокое изучение различных аспектов качества экономико - статистической информации представляет особый интерес.

Прошедший опыт перехода, становления и развития рыночной экономики показывает, что в стране идет активизация теневой экономики, формируя дополнительные задачи для трансформирующейся системы государственной статистики. Поэтому становится вполне очевидным, что наибольшую актуальность сегодня приобретает разработка вопросов, связанных с необходимостью статистического исследования феномена «теневая экономика», ее количественной оценкой. В современных условиях недоучет этого явления в составе макроэкономических показателей существенным образом снижает их достоверность.

Изучению вопросов качества статистической информации, основ формирования социально - экономических данных, в том числе с использованием методологии системы национальных счетов, учету теневой экономики в системе статистической информации и методам ее оценки посвящены работы как отечественных ученых: Барсукова С., Бокун Н., Бурова Н., Головин С., Денисова А., Елисеева И., Исправников В., Кремлев Н., Латов Ю., Октябрьский П., Рябушкин Б., Серпионов В., Смирнов А., Соколин В., Татаркин А., Чурилова Э., Шевяков А., Щирина А., Шохин А., Яковлев А.

Повышение статистической культуры путем внедрения в практику управленческой деятельности комплексного использования как новых, так и существующих статистических приемов изучения и анализа социально - экономических явлений способствует повышению эффективности этой деятельности на всех уровнях системы государственного управления.

Наиболее важными аспектами интеграции статистики являются: социально - экономический, собственно статистический (содержательный) и информационный. При этом содержательный аспект сводится к построению и использованию взаимосвязанных систем статистических показателей, обеспечению комплексного социально - экономического анализа различных сторон жизни. Информационный аспект интеграции статистики объединяет единую систему классификаций и номенклатуры в области статистики; единую систему информационных регистров, документов и средств регистрации данных; систематизацию самих данных.

Развитие региональных статистических ресурсов должно осуществляться по следующим приоритетным направлениям: совершенствование концепции региональной информационно - статистической системы с обязательным включением технико - технологического, пользовательского и информационного аспектов; обеспечение информационной безопасности региональной информационно - статистической системы

(защиты конфиденциальной информации); внедрение прогрессивных информационных технологий (программного обеспечения для интегрированных баз статистических данных, передовых сетевых решений).

Размер скрытой экономики является латентной переменной, связанной, с одной стороны, с определенным числом наблюдаемых индикаторов (отражающих изменения в объеме теневой экономики), и с другой - с набором наблюдаемых каузальных переменных, рассматриваемых как наиболее важные детерминанты скрытой экономической активности.

Статистическая информация является важнейшим инструментом измерения, описания и управления, происходящих социально - экономических явлений и процессов. Она необходима для принятия управленческих решений в государственной политике, экономике, бизнесе.

К качеству статистической информации предъявляются высокие требования. Приказом Госкомстата России от 24 сентября 2001 г. № 137 утверждены «Основные методологические положения по оценке качества статистической информации». В рамках Федерального закона «Об официальном статистическом учёте и системе государственной статистики в Российской Федерации» от 29.11.2007 г. № 282 - ФЗ, формирующего правовые основы, и Федеральной целевой программы «Развитие государственной статистики России в 2007 - 2011 гг.», деятельность государственных органов статистики должна быть направлена на получение полной, достоверной, научно обоснованной, своевременной и общедоступной, если последнее не запрещено законом, информации.

Абсолютно точное отображение действительности статистическими показателями в принципе невозможно из-за вероятностной природы и массовости, изучаемых социально - экономических явлений и процессов. Качество статистической информации зависит и от способа получения данных. Сегодня в системе государственной статистики наряду со сплошной переписью хозяйствующих субъектов и населения практикуются и их выборочные обследования, проводимые в межпереписной период.

В частности, в России накоплен богатейший опыт проведения переписей населения с периодичностью в среднем 1 раз в 10 лет. Ежегодно сплошному наблюдению подвергается деятельность крупных предприятий. В 2000 г. проведена перепись малых предприятий, по итогам деятельности в 2010 г. - субъектов малого и среднего бизнеса. В 2006 г. - сельскохозяйственная перепись. Базы данных, полученные в ходе сплошных переписей, используются в качестве основы выборки обследований в межпереписной период.

Список использованной литературы:

1. Барсукова, С.Ю. Методы оценки теневой экономики: критический анализ / С.Ю. Барсукова // Вопросы статистики. 2003. - № 5.
2. Денисова, А.Л. Управление качеством информационных услуг / А.Л. Денисова // М. Издательство «Перспектива», 2001.
3. Кремлев, Н.Д. Модернизация статистического учета. Региональная статистика. Опыт, проблемы и перспективы развития. Сборник докладов на научно - практической конференции 27 - 28 мая 2003 года. (1 часть) / Н.Д. Кремлев // Челябинск, 2003.
4. Латов, Ю.В. Экономика вне закона (Очерки по теории и истории теневой экономики) / Ю.В. Латов // М.: МОНФ, 2001.

© Ю.А. Фофанова, 2017

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРОЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ТАТАВТОДОР»)

В данной статье отражается анализ показателей спроса, цены, риска, движение денежных средств и выручки, а самое важное показатели коммерческой эффективности. Все эти показатели проанализированы на примере ООО «Татавтодор». Самым важным аспектом для организации является увеличения спроса и предложения, повышения качества продукции при самой минимальной цене, уменьшение рисков и устойчивое финансовое положение на рынке.

Спрос – это количество товаров или услуг, которое потребитель готов приобрести по конкретной цене из ряда возможных за определенный период времени [3].

Следует проявлять осторожность при использовании методов прогнозирования спроса, чтобы избежать вводящих заблуждение результатов.

Методы, используемые при прогнозировании можно разделить на две большие группы: качественные и количественные. Если подробнее рассмотреть количественные методы, можно выделить самый подходящий и лучший метод для организации ООО «Татавтодор» - это метод лидирующего индикатора.

Рассмотрим в качестве примера проект по строительству жилого дома (часть этажей планируется сдавать в аренду работникам предприятия).

Лидирующие индикаторы являются переменными, которые реагируют на изменения раньше других и которые можно использовать для прогнозирования. Так, может обнаружиться, что спрос на вентиляторы отстает, например, на два года от инвестиций различных организаций в жилищное строительство. Чтобы использовать эти индикаторы для целей прогнозирования, сначала необходимо выявить подходящие лидирующие индикаторы, а затем определить взаимосвязь между ними и прогнозируемой переменной.

Приняв решение относительно позиционирования своего товара, фирма готова приступить к планированию деталей комплекса маркетинга. В комплекс маркетинга входит всё, что фирма может предпринять для оказания воздействия на спрос своего товара.

В классической экономической теории цены определяются из взаимодействия предложения и спроса. Рыночная цена – это цена, при которой спрос равен предложению.

При установлении цены на продукцию предприятия необходимо учесть, что предприятие не может продавать по цене, не покрывающей расходы на создание продукции. Поэтому нижняя граница цены – себестоимость[6].

Одновременно с этим предприятие не может устанавливать на стандартную продукцию цену, превышающую цену на аналогичные товары конкурентов. Поэтому верхняя граница цены – цена конкурентов [3].

Рассмотрим последовательно методы определения спроса, основанные как на расчете себестоимости, так и учитывающие сложившуюся ситуацию на рынке:

1) средние издержки плюс прибыль. Это самый простой метод ценообразования. Для определения цены рассчитывается себестоимость продукции, задаётся уровень прибыли, который является достаточным для организации. Используемые на производство и

реализацию продукции (работы, услуги) все виды ресурсов образуют себестоимость продукции (работ, услуг). Затраты, связанные с производством продукции (работ, услуг), группируются по экономическим элементам и калькуляционным статьям;

2) анализ безубыточности и обеспечение целевой прибыли. Это второй метод ценообразования на основе издержек. При этом проводится поиск такой цены и соответствующего объема производства, которые обеспечили бы получение целевой (желаемой) прибыли [2].

При расчете цены этим методом издержки производства делятся на две части:

– постоянные издержки – те, которые остаются неизменными относительно объемов реализации продукции (арендная плата, амортизационные отчисления и т.д.);

– переменные издержки – те, которые непосредственно связаны с производством продукции (затраты на сырье, материалы, заработную плату рабочих – сдельщиков).

Цена единицы продукции определяется по формуле:

$$\text{Цена} = \frac{\text{Пост.затр.} + \text{Удельн.пер.затр} \times \text{Количество} + \text{Прибыль}}{\text{Количество}}$$

3) установление цены, исходя из ощущаемой ценности товара. Основным фактором ценообразования являются не издержки продавца, а покупательское восприятие. При использовании этого метода необходимо выявить, какие ценностные представления имеются у покупателей о товарах - конкурентах. Это можно сделать на основе опроса покупателей или экспертов - специалистов.

Другой подход предусматривает определение сложившегося соотношения между ценами и потребительскими свойствами по аналогичным, имеющимся на рынке товарам и выявление, насколько анализируемый товар лучше или хуже;

4) установление цены на основе уровня текущих цен. Назначая цену с учетом уровня текущих цен, фирма, в основном, отталкивается от цен конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек или спроса.

При использовании этого метода можно составлять прогнозы на будущий год на основе сведений о ценах конкурентов за прошлые периоды.

Таким образом, организация учитывает все нижние границы установление цены, анализируя состояния рынка и принимает наилучшие решения для увеличения спроса и максимизации прибыли.

Возможные изменения исходных показателей проекта, которые могут привести к такому изменению результирующих показателей эффективности проекта, при которых проект из эффективного может превратиться в неэффективный. Поэтому ООО «Татавтодор» учитывает все варианты решения вопроса. Рассмотрим риски проекта учитываются при расчете ставки дисконтирования для приведения будущих денежных потоков на текущий момент времени. Используется при расчете показателей, коммерческой эффективности проекта:

$$d = 0,02 \% + \frac{20}{100} = 0,22 (22 \%)$$

Далее проводится анализ чувствительности NPV проекта к изменению цены реализации.

При снижении цены на 15 %, NPV положительный, это говорит о том, что деятельность в рамках анализируемого проекта эффективна.

Самый главный финансовый отчет в организации – это отчет о движении денежных средств. В нем отдельно отражаются основные денежные потоки от производственной деятельности, инвестиционной и финансовой деятельности.

Главное условие – денежные средства с нарастающим итогом, должны быть положительной величиной на каждом шаге расчета.

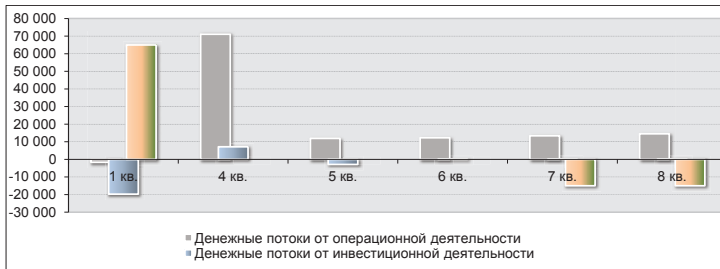


Рис.1. Движение денежных средств ООО «Татавтодор»

Финансовый анализ позволяет рассчитать показатели рентабельности проекта, используется при расчете бюджетной эффективности проекта [5].

Выручка представляет собой совокупность денежных поступлений за определенный период от результатов деятельности предприятия, и является основным источником формирования его собственных финансовых ресурсов.

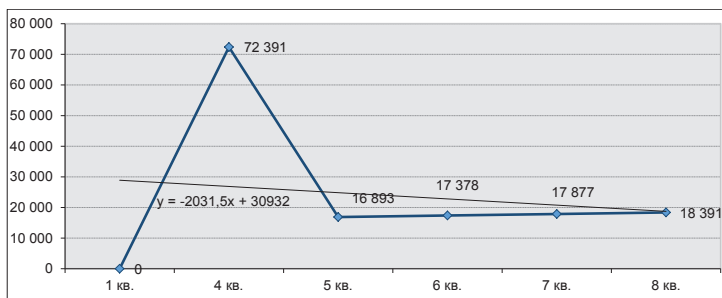


Рис.2. Движение выручки на примере ООО «Татавтодор»

Показатели коммерческой эффективности проекта рассчитываются на основе теории дисконтированных денежных потоков, согласно которой свободные денежные средства с течением времени обесцениваются. Для расчета коэффициента дисконтирования, учитывающего степень прогнозного обесценивания денежной массы, используются различные методы[1].

Чистая текущая стоимость проекта рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Cf_t}{(1+d)^t} - \sum \frac{I_t}{(1+d)^t} - I_0$$

Чистая приведенная стоимость (NPV) по проекту составляет 53910 тыс.руб. и >0, значит проект эффективный.

Следующий показательPI:

$$PI = \frac{\sum \frac{Cf_t}{(1+d)^t}}{\sum \frac{I_t}{(1+d)^t} + I_0}$$

Полученное значение должно быть $>1,3$, потому что мы берем кредит.

Норма доходности дисконтированных затрат (PI) равно 1,98.

Внутренняя норма рентабельности (IRR), та ставка дисконтирования, при котором NPV равен 0.

Исходя из данных, построим график зависимости NPV от d .

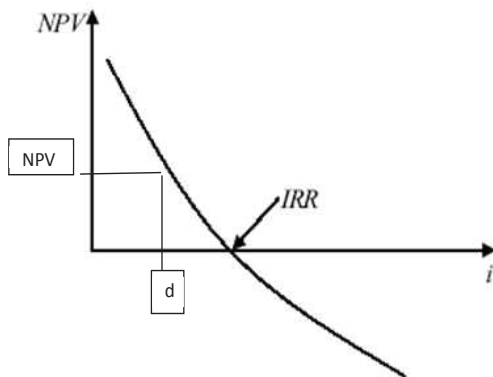


Рис.3. Зависимость между чистой дисконтированной стоимостью и ставкой процента

Таким образом, проектный подход к деятельности предприятия позволяет выбрать наиболее перспективные направления его развития, определенные при помощи расчета показателей коммерческой эффективности. Данные показатели учитывают все прогнозные доходы предприятия, необходимые инвестиции, текущий расходы и риски, возникающие при реализации проекта.

Литература

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Центр экономики, 2006. – 34 с.
2. Бирюкова Л.В. Маркетинг – М.: Экономика, 2000. – 54 с.
3. Бринк И.Ю., Савельева Н.А. Бизнес - план предприятия. Теория и практика / Сер. Учебники и учебные пособия. – М.: Ростов - на - Дону: Феникс, 2007. – 383 с.
4. Василенко В.А., Ткаченко Т.И. Стратегическое управление. – М.: Киев, 2003. – 38 с.
5. Виноградский М.Д., Виноградская А.М., Шканова А.Н. Менеджмент организации. – М.: Киев, 2002. – 59 с.
6. Владимирова Л.П., Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – М.: 2006.
7. Гаазов В.Л. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости. Издательство: ДМК, 2003. – 14 с.
8. Гладкий Ю.Н., Доброскок В.А., Семенов С.П. Экономическая география России. – М.: Просвещение, 2005.

© Хабибуллина Л. Ф.

КРЕДИТОВАНИЕ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ: РИСКИ И АКТУАЛЬНОСТЬ

Не ведущие активную торговлю инвесторы, с крупным портфелем ценных бумаг, имеют возможность для заработка – предоставив своим контрагентам ценные бумаги в кредит. Данный вид услуг получил широкое распространение на международном и только зарождается на российском рынке ценных бумаг.

Кредитование ценными бумагами (*securities lending*) подразумевает временную передачу заданного количества определенных ценных бумаг в обмен на другие ценные бумаги или денежные средства (редко на то и другое одновременно) на эквивалентной основе с обязательством поставить обратно эти ценные бумаги в определенный момент в будущем [1].

Рынок кредитования ценными бумагами зародился изначально в США в 1960 - е гг. Представлял собой способ урегулирования сделок между брокерами в случаях возникновения трудностей с осуществлением расчетов по операциям купли - продажи ценных бумаг. С возникновением в законодательстве США право у пенсионных фондов выдавать ценные бумаги кредит брокерам, поспособствовало к развитию данных операций.

На современном этапе кредитование ценными бумагами играют существенную роль на рынках капитала, обеспечивая прежде всего их ликвидность, а их общий объем на международном рынке превышает 2 триллиона долларов в год [2]. В свою очередь повышение эффективности оказывает благоприятное влияние на рынок в целом - от дилеров и инвесторов до корпоративных эмитентов, деятельность которых зависит от эффективных, ликвидных рынков, позволяющих мобилизовать дополнительный капитал.

Сделки кредитования ценными бумагами, как, впрочем, и любые сделки на финансовых рынках, сопряжены с определенными рисками. Отметим главные из них:

- Риск потери стоимости ценных бумаг, переданных заемщику.
- Риск незамещения стоимости
- Риск неликвидности
- Рыночный риск [3 с.267].

Отметим основные способы управления рисками по операциям кредитования ценными бумагами.

Во - первых, опыт совершения сделок кредитования ценными бумагами показывает обязательное использование обеспечения, которое возможно будет реализовано кредитором в случае ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств по договору. Следовательно, кредитор имеет возможность на полученные от реализации обеспечения денежные средства приобрести необходимые ценные бумаги. Достаточность средств, полученных от реализации обеспечения, для покрытия обязательств заемщика закладывается еще при заключении сделки, так как обыкновенно в качестве обеспечения

принимаются ценные бумаги, суммарная стоимость которых превышает стоимость переданных в кредит ценных бумаг.

Во - вторых, сделки с кредитованием ценных бумаг более относятся к внебиржевому рынку, чем к биржевому. Благодаря чему важнейшей составляющей системы управления рисками обязана стать юридическая конструкция договоров займов ценными бумагами. В международной практике применяется несколько видов рамочных соглашений о кредитовании ценными бумагами, в которых перечислены ряд важнейших положений, по сути, и составляющих основы системы управления рисками. [4, с. 42].

В общем, нужно отметить, что рамочные соглашения представляются достаточно гибкими и допускают возможность использования широкого набора переменных параметров, устанавливаемых по согласованию контрагентов.

В - третьих, в рамках сложившейся мировой практики при осуществлении операций кредитования ценными бумагами происходит привлечение третьей стороны. Таким образом, сделки принимают трехсторонний формат, который подразумевает заключение соглашения между каждой из сторон сделки с третьей стороной. Стоит отметить, что схема с участием третьей стороны является мерой снижения риска при осуществлении операций кредитования ценными бумагами, поскольку позволяет передать функцию по управлению рисками, связанными с обеспечением, третьей стороне.

Рынок кредитования ценными бумагами в России растет, но сказать, что он развит в достаточной степени, крайне сложно. Причин подобного «торможения» предостаточно. Основным является тот факт, что сама система кредитования еще не зафиксирована на законодательном уровне. Как только возникнет законный механизм кредитования, можно будет рассчитывать на положительные сдвиги в данном вопросе. А ведь кредитование ценными бумагами является одним из основных инструментов брокеров, которые играют на понижение.

Все кризисы, которые имели место в прошлом, можно было бы пройти с меньшими потерями при наличии законной схемы займа с участием таких активов. Сегодня же в законодательстве РФ о ценных бумагах в должной мере не отображен момент кредитования ценных бумаг. Регулирование происходит по стандартным принципам купли - продажи. Чаще всего подобные сделки представляются так называемыми договорами репо – купля - продажа с обязательством выкупа через определенный промежуток времени и по заранее оговоренной цене. Но привязать столь «хрупкую» юридическую базу к ценным бумагам довольно сложно.

Таким образом, кредитование ценными бумагами может быть инструментом, позволяющим кредитору получать дополнительный доход на свой портфель ценных бумаг при достаточно низком уровне риска при условии грамотной организации программы кредитования ценными бумагами. Инструментарий для такой организации заложен прежде всего в рамочных соглашениях о кредитовании ценными бумагами, а также технике совершения сделок, предполагающей привлечение третьей стороны.

Список использованной литературы

1. Кредитование ценными бумагами / Официальный сайт национального расчетного депозитария <https://www.nsd.ru/ru/press/depo/archive/20/article11.htm>

2. Securities lending: an introductory guide / официальный сайт Международной ассоциации по кредитованию ценными бумагами http://www.bankofengland.co.uk/markets/gilts/sl_intro_green_9_10.pdf.

3. Операции коммерческих банков с ценными бумагами: Учебник / Наливайский В.Ю., Семенюта О.Г., Гончаренко Т.В. – Белгород: Константа, 2010. - 388 с.

4. Ненахова Е., Барщевский А. Стратегические кредитование / Вестник НАУФОР. 2005. № 5. С. 39 - 50.

© М. М. Хамидов, 2017

УДК 338.001.36

М. Ю. Чернавина

студентка 3 курса

Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск

ЦЕНОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ОЦЕНКА ОТНОШЕНИЯ К ЦЕНЕ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ МЕТОДЫ И РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ

Главным компонентом для любого предприятия является развитие ценовой политической деятельности. Суть целенаправленной ценовой политической деятельности и стоимостной стратегии состоит в том, чтобы устанавливать на товары такие расценки, так управлять ими в зависимости от меняющихся условий на рынке, чтобы занять прочные позиции на предельно возможной доли этого рынка, достичь установленного размера прибыли и благополучно разрешать все стратегические и тактические задачи. В рамках ценовой политики частные решения (связь цен на продукцию в пределах ассортимента, использование скидок, варьирование ценами, представление рационального баланса собственной стоимости товара и товара конкурентов, формирование цен на новые товары и так далее) увязываются в общую стратегическую концепцию.

Цена — денежное выражение стоимости товара. В советской России доминировала система устойчивых оптовых и розничных цен, утверждаемых государством. В 1991 г. после начала рыночных реформ цены, практически на все категории товаров и услуг, стремительно выросли, и приблизились по своим масштабам к мировому уровню. Одной из причин такого кризиса можно считать, то обстоятельство, что цены на товары и услуги устанавливаемые государством в советское время, не соответствовали фактически затраченным на их производство ресурсам.

Правильное определение цены позволяет предприятию: 1. Повысить эффективность производства; 2. Увеличить конкурентоспособность компании и ее услуг на рынке; 3. Овладеть более широким сегментом рынка;

4. Повысить уровень устойчивости и стабильности функционирования компании на рынке.

Политика ценообразования определяет общие принципы, которых компания собирается придерживаться в сфере установления цен на товары и услуги. Формирование ценовой политики на предприятии осуществляется исходя из трех основных целевых ориентиров: покупателя, текущих затрат на ведение хозяйственной деятельности и прибыли.

Она состоит из ценовой стратегии и ценовой тактики. Ценовая стратегия устанавливается исходя из целей и задач общей стратегии предприятия. Основными целями и общей стратегией предприятия являются максимальное удовлетворение потребительского спроса и получение прибыли от своей деятельности.

В условиях рыночной экономики коммерческий результат любой организации во многом зависит от правильно выбранной ценовой политики, то есть от применяемых на предприятии методов и стратегий. Верная или ошибочная ценовая политика оказывает значительное влияние на всю работу производственно - сбытового комплекса предприятия. При разнообразных версиях ценовой политики работа по ценообразованию ведется сообща с подразделениями компании, которые отвечают за оценку и прогнозирование себестоимости продукции, финансовых итогов, производственно - сбытовой политики. Таким образом, наиболее важными целями формирования ценообразования являются, обеспечение сбыта, максимизация прибыли, удержание доли рынка.

Предприятие включает в цену товара затраты на его производство и реализацию с одной стороны, а с другой - заложенную прибыль. Хотя окончательная цена определяется рынком, на предприятии проводятся тщательные расчеты предполагаемой или первоначальной цены, которая может совпасть или не сравняться с рыночной.

Процедура ценообразования первоначально характеризуется лишь конкретизацией проблем:

Во - первых, приобретение наибольшей выгоды. Во - вторых, захват рынка сбыта. В - третьих, уменьшение расходов и соперничество с конкурирующими продуктами. Так же можно отметить, что увеличение объёма изготовления и продаж тоже является одной из проблем ценообразования.

Рассчитав себестоимость, ориентируясь на цены конкурентов, организация приступает к установлению стоимости продукта. Самым простым и распространенным считается фактор «средние издержки плюс прибыль», который заключается в начислении наценки на себестоимость товара. Когда создается цена на продукт, экономист включает в стоимость такую норму выгоды, которая устраивала бы и компанию, чтобы извлечь значительную прибыль, и соответствовала бы стоимости продукта на рынке, так как полностью цена формируется под влиянием спроса и предложения, а кроме того, абсолютно всех рыночных условий ценообразования.

Рыночная экономика, одним из ключевых свойств которой является конкурентная борьба, подразумевает постоянный процесс формирования и увеличения качества работы, с целью достижения установленных задач при наиболее эффективном применении существующих ресурсов. Вследствие этого стратегия компании в области цен зачастую имеет необходимость в пересмотре, переоценке с целью поддержания адекватности работы компании и развития конкурентных положительных сторон. В связи с этим, интенсивное развитие приобретают все новые и новые способы оптимизации ценообразования. В настоящий период широкое распространение приобретают следующие направления совершенствования ценообразования:

- 1) Совершенствование информационного обеспечения процесса ценообразования.
- 2) Совершенствование методов прогнозирования и планирования цен на основе экономико - математического моделирования и методов экспертной оценки.
- 3) Совершенствование ценовой стратегии и тактики предприятия.

Именно с формированием рыночной экономики информация вышла в ранг одного из решающих факторов производства. Маркетинговый аспект, со временем приходящий на замену затратному, требует от производителей информированности согласно последующим тенденциям: современное состояние рынка; деятельность конкурентов в аспекте качества и цены продукции; существующие, неудовлетворенные, развивающиеся и только формирующиеся потребности покупателей; динамика платежеспособного спроса; уровень удовлетворения покупателей продукцией и пожелания по ее улучшению.

Ценовая политика – понятие разностороннее. Организация не только определяет цену, но и формирует определенную концепцию в образовании расценок, которая включает в себя весь ассортимент и принимает во внимание различие издержек производства, сбыта, сезонность потребления продукта и так далее. Значимой проблемой ценообразования является чрезмерная ориентация на издержки, что не позволяет предприятию увидеть и приспособиться к изменению рыночных условий и требований рынка.

Установление цены связано с некоторыми сложностями: при формировании цены необходимо сохранить стабильное положение на рынке; при максимальном извлечении прибыли, необходимо и повышение уровня рентабельности, а также увеличение рынка сбыта продукции.

Для удачного ведения бизнеса необходимо использование планирования, например касающегося повышения лояльности покупателя. Стимулировать лояльность покупателя можно разными способами: распродажи (например сезонные); скидки с цены – это часть цены, которая возвращается покупателю; купоны - свидетельства, которые дают право их обладателям на сниженную цену при покупке товаров или услуг и др.

В заключении приходим к выводу, что достичь оптимального решения позволяет комбинированный подход, то есть затратный и рыночный. Затратный подход – основа стратегии ценообразования, рыночный подход – используется для привлечения покупателей, то есть, оба подхода направлены на обеспечение баланса между интересами покупателя и интересами продавца.

Список используемой литературы

1. Гончарова К.А., Грудина О.В., Рыбакова Е.А. Скидки за особые условия продаж как инструмент ценовой политики фирмы // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2015. №8.
2. Иноземцева А.В. ОСОБЕННОСТИ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ПОНЯТИЯМ "ИНТЕГРАЦИЯ", "ДЕЗИНТЕГРАЦИЯ" И "РЕИНТЕГРАЦИЯ" // в сборнике: ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ XXI ВЕКА Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович . 2016. С. 141 - 144.
3. Карицкая И.М. Эффективность взаимодействия субъектов профессионального пространства: компетентностный аспект / Современные технологии в мировом научном пространстве // Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 116 - 120.
4. Мелёхин В. Б., Шихалиева Н. Ш. Ценовая политика предприятия оптовой торговли и инструментальные средства ее реализации // Интернет - журнал Науковедение. 2014. №4 (23).

5. Образцова В.С., Рыбакова Е.А. Ценообразование в розничной торговле. Выбор правильной ценовой политики // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2014. №10.

6. Шадрина Л.Ю., Якимович В.А. ПАРАМЕТРЫ ОЦЕНКИ БРЕНДИНГА В РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ // В сборнике: НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ТРАДИЦИИ И ИННОВАЦИИ материалы II Всероссийской научно - практической конференции с международным участием. 2015. С. 47 - 50.

© М.Ю. Чернавина, 2017

УДК 330

С.Н. Черновол

ФГБОУ ВО, КузГТУ

Г. Кемерово, Российская Федерация

СТРУКТУРА КЕЙНСИАНСКОЙ НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПРОГРАММЫ

Радикальные социально - политические и экономические преобразования российского общества 90 - х годов прошлого века самым непосредственным образом отразились на состоянии и тенденциях развития отечественной экономической науки. Несмотря на «стремительный разрыв с политэкономической традицией в постсоциалистической России и массовый переход экономистов - теоретиков на неоклассические позиции» [1, с. 23], в отечественной экономической теории существует достаточно заметная тенденция обращения к кейнсианству как к возможному теоретическому основанию экономической политики, способной вывести экономику страны из кризиса.

Освоение идей и подходов кейнсианства, его роли и сферы применимости, решение задачи соизмерения с соперничающими научными подходами поднимают проблему способа методологической рефлексии.

В историко - экономической литературе чаще всего используется подход Куна. Однако автор статьи согласен с мнением О. И. Ананьина и М. И. Одинцовой, которые считают, что реальные черты экономической науки – «параллельное развитие различных научных традиций и школ; слабая их чувствительность к критике, в том числе к фактам, не согласующимся с общепринятыми теориями» [2, с. 104] получили свое объяснение и отчасти оправдание в концепции И. Лакатоса. Его взгляды «на структуру и развитие научных знаний оказались, по крайней мере для экономистов, более реалистичными, чем у неопозитивистов и Фридмена, Поппера и Куна, а его понимание методологии – к тому же не столь экстравагантным, как у Куна» [2, с. 104].

Аналогичный подход к исследованию теории Дж. М. Кейнса обосновывается известным методологом и историком М. Блаугом. Он считает, что Кейнс создал именно научно - исследовательскую программу (НИП): «...нет особых сомнений в том, что это была не просто теория, но четко выраженная исследовательская программа для работы во многих различных областях экономической теории. Более того, на протяжении 1930 - х, 1940 - х и

1950 - х годов эта исследовательская программа была «прогрессивной» в строго лакатосианском смысле слова: она предсказала целый ряд новых фактов, corroborированных ее последователями почти сразу, как только о них было объявлено» [3, с. 313 - 314].

Все исследовательские программы, по И. Лакатосу, имеют «твердое ядро» – неопровержимые по методологическому решению его приверженцев гипотезы, составляющие отрицательную эвристику, и вспомогательные теории, составляющие «защитный пояс» вокруг ядра, который «должен выдержать главный удар со стороны проверок; защищая таким образом окостеневшее ядро, он должен приспосабливаться, переделываться или даже полностью заменяться, если того требуют интересы обороны» [4, с. 77].

Отрицательная эвристика - это правила, указывающие, каких путей исследования необходимо избегать, она и определяет «твердое ядро» научно - исследовательской программы. Другая часть правил - положительная эвристика - указывает направления исследования, по которым надо идти.

Так как «твердое ядро» программы полагается неопровержимым, то входящие в него постулаты постоянны в любой исторический момент от рождения, они не могут быть ни заменены, ни изменены, их нельзя устранить или включить новые (в противном случае мы должны будем говорить о новой НИП). Следовательно, «ядро» кейнсианства было сформировано в «Общей теории...» и неизменно по сей день.

На наш взгляд, твердое ядро кейнсианской НИП может быть представлено следующими базовыми положениями:

- 1) Уровень занятости и выпуска продукции определяется эффективным (совокупным) спросом.
- 2) Экономические агенты делают выбор в условиях неопределенности будущего.
- 3) Нестабильная капиталистическая экономика требует государственного вмешательства, направленного на регулирование совокупного спроса.

Кейнс внес новые гипотезы и в «защитный пояс» своей научно - исследовательской программы. «Защитный пояс» программы, непостоянен, так как его положения «складывается из ряда доводов, более или менее ясных, и предположений, более или менее вероятных», в нее «входит система более сложных моделей реальности» [4, с. 80]. Внимание ученых – приверженцев программы сосредоточено на конструировании моделей «защитного пояса». Выделяя постулаты «защитного пояса», необходимо не только связывать их с конкретным историческим этапом, но и ссылаться на исследования ученых, развивающих и поясняющих уже имеющиеся и выдвигающих новые «вспомогательные гипотезы». Со временем эти утверждения могут изменяться либо исключаться, другие оставаться без изменений, также могут быть включены новые гипотезы.

М. Блауг [3, с. 314], выделил постулаты «защитного пояса» на момент выхода в свет «Общей теории...», приводит утверждения о том, что: (1) значение мультипликатора превышает единицу независимо от источника расходов (частные, государственные, потребительские, инвестиционные); (2) предельная склонность потребления домашних хозяйств зависит от уровня дохода; (3) средняя склонность потребления общества по мере роста национального дохода снижается; (4) чувствительность инвестиций к ставке процента низка; (5) чувствительность спроса на деньги к ставке процента высока.

Но далее М. Блауг отмечает, что в 50 - е годы были исследованы данные об отношении сбережений к доходу, и результаты оказались противоречивыми - таким образом, появились первые проблемы, касавшиеся области исследования функций сбережения и потребления. В результате в кейнсианскую научно - исследовательскую программу были внесены поправки: гипотеза относительного дохода Дьюзенберри, гипотеза перманентного дохода Фридмана, теория жизненного цикла Модильяни [3, с. 314 - 315].

В послевоенный период кейнсианское направление оформилось в неокейнсианство. Новации, внесенные неокейнсианцами в «защитный пояс», были связаны, прежде всего, с теориями экономического роста и циклического развития. Кейнс говорил о неизбежности неустойчивого развития капиталистической системы, однако теорию цикла он не разрабатывал, что, по - видимому, обусловлено отсутствием в 30 - е годы актуальности ее создания. «Кейнсу важно было ответить на более насущный для него вопрос: как от занятости неполной перейти к занятости полной, как быстрее покончить с массовой безработицей, недогрузкой мощностей, перепроизводством товаров» [5, с. 15].

Над проблемой цикла работали выдающиеся ученые, в частности Р. Харрод. В 1948 году была опубликована его монография «*Toward Economic Dynamics*». Для описания вклада Харрода обратимся к выводам В. Маневича: «Эта работа обозначила... общий подход к теории экономического роста. ...В 1973 году Харрод опубликовал книгу «*Economic Dynamics*», содержащую целостное изложение его теории экономической динамики. ...Харрод явным образом включил в свой анализ воздействие на экономическую динамику денежной и финансовой экспансии, внешней торговли, международного движения капитала, и сформулировал критерии, ограничивающие эффективность денежной и финансовой политики. Кроме того, Харрод ответил на критику со стороны авторов неоклассической теории роста, правда, не называя их имен» [6, с. 107]. Таким образом, Харрод внес в «защитный пояс» отсутствующие элементы необходимые для объяснения экономической динамики.

Однако единственным активом, в который могут инвестироваться сбережения, Р. Харрод видел реальный капитал, он не изучал рынки финансов и капитала и механизмы воздействия на экономическую динамику кредитно - денежной и финансовой политики. Такими исследованиями занимался Дж. Тобин. Его основные работы в этой области были написаны в 1950–1960 годах. О своем вкладе он писал: «Большинство моделей экономического роста являются немонетарными моделями. Они не оставляют места для важных решений второго рода – для портфельного выбора. Они допускают только один тип активов, который может служить собственникам богатства в качестве хранилища стоимости, и именно, воспроизводимый капитал... Когда допускается конкуренция между владением монетарными активами и владением реальными благами, возникают совершенно другие вопросы... Я покажу, как модифицируется определение интенсивности и доходности капитала в результате введения в модель монетарных активов» [7, с. 64].

В своей работе Дж. Тобин исследует влияние монетарных факторов на изменения в реальном секторе экономики. Устойчивый экономический рост Тобин связывает с инвестициями не только в реальный капитал, но и в финансовые активы, а также с их взаимным замещением. Спрос на различные активы определяется в модели Тобина не только доходностью, но и стремлением инвесторов избегать риски.

Тобин показывает, что целью денежной и финансовой политики государства должно являться предложение частному сектору такого набора активов и их доходности, которое обеспечило бы, выражаясь терминологией Р. Харрода, совпадение оптимального и фактического темпов роста. В случае возникновения кейнсианских трудностей, при нежелании экономических агентов инвестировать в реальный капитал с непривлекательно низкой нормой доходности, альтернативным активом может быть долг государства в денежной форме или в форме облигаций.

Наряду с Р. Харродом и Дж. Тобином известность получил некейнсианский теоретик цикла, американский экономист Э. Хансен. В 1951 году в свет вышла монография «Экономические циклы и национальный доход», в которой он изложил теорию множественности циклов.

Свою теорию сам Э. Хансен называет интегрированной, поскольку она включала элементы уже созданных другими экономистами теорий циклов. В третьей части своей работы Хансен приводит перечень авторов, разработавших элементы теории экономического цикла: Кейнс, Харрод, Туган - Барановский, Шпитгоф, Кассель, Робертсон, Вискель, Шумпетер, Афталион, Пигу, Дж. М. Кларк, Кан, Тинберген, Фриш, Самуэльсон, Хикс, Клейн [8, с. 299 - 300].

В то же время теория цикла Э. Хансена, безусловно, оригинальна, так как автор предлагает кейнсианскую концепцию циклов, которая по своему характеру является «инвестиционной теорией» [5, с. 34]. Следует отметить, что Кейнс видя причину кризиса в внезапном падении предельной эффективности капитала, вызванного снижением инвестиционной активности, не объяснял ни причин возникновения этих падений, ни причин наступления оживления. Хансен устранил эти недоработки.

Хансен объясняет эти колебания с позиций кейнсианства, вводя понятие автономных инвестиций, систему «сверхмультипликатора».

В своих исследованиях Хансен приходит к выводу, что экономический цикл внутренне присущ развивающейся капиталистической экономике и, как следствие, ей необходимы меры государственного регулирования.

Работы Р. Клауэра и А. Лейонхувуда открыли еще одно направление положительной эвристики защитного пояса кейнсианской НИП. Толчком начала исследований послужила попытка Д. Хикса вписать кейнсианскую теорию в неоклассическую исследовательскую программу. В результате были выдвинуты новые утверждения и предсказаны факторы, описывающие экономику, стремящуюся к постоянному нарушению равновесия. На вопрос «насколько эта трактовка соответствует представлениям самого Кейнса?» авторы сами дают ответ. Так, Клауэр пишет, что не видит серьезных причин сомневаться в том, что «Кейнс в глубине души имел в виду теорию двойного решения при написании «Общей теории», однако далее Клауэр признает: «хотя я не могу найти никаких прямых свидетельств ни в одной из его работ, чтобы доказать, что он определенно мыслил в этих категориях» [9, с. 328]. Однако Р. Клауэр находит «неограниченное количество» «косвенных свидетельств», и, перечислив, эти свидетельства, он приходит к выводу, что «либо Кейнс в глубине души придерживался гипотезы о двойственном решении, либо большая часть «Общей теории» является теоретическим нонсенсом» [9, с. 328].

На рубеже 1960 – 1970 - х годов сформировалось новое направление кейнсианского макроэкономического анализа – посткейнсианство. Исторически посткейнсианцы

разделились на две группы: Кембриджская (европейская или левые кейнсианцы): Дж. Харкерт, М. Калецкий, Дж. Робинсон, Н. Калдор, П. Саффа, Р. Кан и монетарная (американская): В. Чик, А. Эйхнер, Я. Крегель, Х. Мински, Б. Мур, Дж. Шелк, А. Лейонхуфвуд, Р. Клауэр, С. Вайнтрауб, П. Дэвидсон, Ф. Эрестис, Л. Р. Рей.

Кембриджское направление получило различные названия: неорикардское кейнсианство, левое кейнсианство, посткейнсианская теория роста, кембриджский вариант «Общей теории». На наш взгляд, именно термин «левое кейнсианство» наиболее полно отражает направление исследований этого течения, так как, как пишет И. М. Осадчая, представители этой ветви «придавали важное значение росту заработной платы в качестве фактора расширения эффективного спроса, выступали за ограничение власти монополий и проведение социальных реформ» [10, с. 237]. Лидер левокейнсианского направления Дж. Робинсон также предпочитала этот термин.

В 1956 году вышла работа Дж. Робинсон «Накопление капитала», задачей которой было решение задач долгосрочного экономического роста на основе кейнсианского краткосрочного анализа.

Основные вопросы исследований и факторы роста кейнсианской ветви - это «распределение между прибылью и зарплатой, объем капитала и характер технического прогресса, степень монополизации и конкурентности экономики, рост народонаселения» [10, с. 238].

Ожидания и неопределенность в исследованиях левокейнсианцев, как и представителей других кейнсианских направлений, включены в анализ как причины колебаний инвестиционной активности, однако центральную роль эти факторы занимают только в исследованиях монетарных кейнсианцев.

Монетарные кейнсианцы предпочитают использовать термин «денежная экономика» вместо термина «рыночная экономика». Это связано с тем, что второй из этих терминов имеет более широкий смысл. Иными словами, любая денежная экономика является рыночной, но не всякая рыночная экономика является денежной. Именно «неденежные» рыночные экономики, по сути, исследуются в многочисленных неоклассических моделях. Речь идет как раз о том, что ... Дж. М. Кейнс назвал «экономикой реального обмена». Такая экономика не обязательно является бартерной. Она может использовать деньги ... в качестве мимолетного посредника при заключении сделок. Для того чтобы деньги были полноценным средством накопления и, следовательно, «привлекательным активом длительного пользования, необходим факт их применения для урегулирования каких-либо долгосрочных отношений между хозяйствующими субъектами. ... В такой экономике хозяйственная деятельность предполагает разнообразные «проекты» – производственные, инвестиционные, финансовые и т. п. – занимающие большой промежуток времени (применение в производстве активов длительного пользования) и требующие участия большого количества людей (большая глубина разделения труда)» [11, с. 62 - 63].

Способом снижения неопределенности в денежной экономике посткейнсианцы считают форвардные контракты, так как они обеспечивают гарантии будущих денежных и материальных потоков. Для работы форвардных контрактов необходим еще один институт – деньги (средство измерения и выполнения контрактных обязательств). Функцию защиты форвардных контрактов должно выполнять государство. «Неспособность или нежелание

государства брать на себя эту функцию... резко увеличивает степень неопределенности будущего и ставит под угрозу само существование денежной экономики» [12, с. 93].

Однако, как справедливо отмечает В. Т. Рязанов, кейнсианская теория, как и любая другая, «в той версии, которая способствовала экономическому росту развитых капиталистических экономик в 1950–1960 - е годы, со временем пришла к границе своего использования» [13, с. 161]. В 1970 - х кейнсианские теории не были способны предсказать будущие факты - таким образом, с точки зрения методологии Лакатоса, в кейнсианской НИП явно проявились признаки вырождения.

Возникшие отличия в капиталистической системе хозяйствования потребовали переосмысления подходов в кейнсианских теоретических исследованиях. Один из последователей Кейнса Х. Ф. Мински по этому поводу справедливо заметил: «существование различных «режимов» функционирования системы означает, что не может быть какой - то одной «простой экономической политики», которая пригодна для всех случаев» [14, с. 447].

В трактовке современными кейнсианцами природы и причин возникновения кризисов можно выделить три новых направления.

Во - первых, особая роль придается банкам как кредиторам. Экономическая динамика зависит от финансовой способности предпринимателей погашать долг и проценты по нему, а кризисы «обусловлены систематически возникающей неспособностью предпринимательского сектора к погашению своих долгов перед финансовым сектором» [15, с. 24]. Большое значение в исследовании этих факторов признается за Х. Ф. Мински и его «гипотезой финансовой хрупкости», выдвинутой в 1970 - х годах.

Во - вторых, проблемы неравновесия рынка объясняются асимметричной информацией и психологическими факторами. Лидерами таких исследований в кейнсианской традиции принято считать лауреатов Нобелевской премии 2001 года Джоржа Акерлофа, Джозефа Стиглица.

В - третьих, проблемы влияния неравновесных процессов на накопления капитала в условиях доминирования несовершенной монопольной конкуренции. В проблемы накопления капитала в рыночной экономике дополнительно включено доминирование олигополий на рынке. А. Эйхнер разработал модель, которая восходит к теории прибавочной стоимости и касается инвестиционных решений крупных корпораций американской обрабатывающей промышленности.

Таким образом, все время существования кейнсианской НИП интерес к ней не проходил. Приверженцами кейнсианских взглядов постоянно укреплялся ее защитный пояс. Кейнсианская НИП остается востребованной и на нынешнем кризисном этапе развития капитализма. Как подчеркнул В. Т. Рязанов, «в кризисные периоды наиболее полно проявляется истинная значимость любой экономической теории. От способности дать верный диагноз экономике зависят не только эффективность антикризисной политики, но и ее действительный научный потенциал. Собственно, другие базовые теории кризиса в экономической науке, проверенные хозяйственной практикой, до настоящего времени отсутствуют» [13, с. 162]. Учитывая изложенное выше, кейнсианская НИП представляется очевидным и актуальным направлением исследований отечественных экономистов. Возможно, именно кейнсианств, преломленное к реалиям российской экономики, способно вывести страну на траекторию роста.

Список использованной литературы:

1. Рязанов В. Политическая экономия особенного: начала русской исследовательской традиции // Российский экономический журнал. 2011. № 5. С. 22 - 48.

2. Ананьин О.И. Одинцова М. И. Методология экономической науки // Истоки. Вып. 4. М., 2000. С 92 - 176.
3. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. М.: НП «Журнал Вопросы экономики». 2004. 416 с.
4. Лакарос И. Методология исследовательских программ: Пер. с англ. / М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак». 2003. 380 с.
5. Худокормов А.Г. Неокейнсианство // История экономических учений: (современный этап) / Под ред. А.Г. Худокормова. М.: ИНФРА - М. 2009. С. 15 - 58.
6. Маневич В. Е. «Кейнсианская теория и российская экономика / Изд. 2 - е, перераб. и доп. М.: КомКнига. 2010. 224 с.
7. Тобин Дж. Денежная политика и экономический рост: Пер. с англ. / М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ». 2010. 272 с.
8. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Сост. А.Г. Худокормов // Классики кейнсианства Т. 2. М.: Экономика. 1997. 431 с.
9. Клауэр Р. Кейнсианская контрреволюция: теоретическая оценка // Истоки. Вып. 3. М., 1998. С. 308 - 333.
10. Осадчая И. М., Афанасьев В.С. Посткейнсианство // История экономических учений: (современный этап) / Под ред. А. Г. Худокормова. М.: Экономика. 2009. С. 234 - 258.
11. Розмаинский И. В. Денежная экономика как основной «предметный мир» посткейнсианской теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 3. С. 58 - 68.
12. Розмаинский И. В. Введение в посткейнсианство // Идеи и идеалы. 2010. № 1 (3). Т. 1. С. 88 - 105.
13. Рязанов В.Т. (Не)Реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. М.: Экономика, 2016. 695 с.
14. Мински Х. Экономическая теория Кейнса: общий взгляд на деньги // Современная экономическая мысль / Под общ. ред. В.С. Афанасьева и Р.М. Энтова. М.: Прогресс. 1981. С. 430 - 450.
15. Розмаинский И.В. Посткейнсианская макроэкономика: основные аспекты // Вопросы экономики. 2006. № 5. С. 19 - 31.

© С.Н. Черновол

УДК 332.1

К.О. Чергушкин, Н.Е. Голубев

студенты 4 курса факультета государственного сектора
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Научный руководитель: А.В. Кашин

к.э.н., доцент кафедры «Региональная экономика и управление»
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

ВИДЫ РЕГИОНОВ - ДОНОРОВ И РЕГИОНОВ – РЕЦИПИЕНТОВ

Субъекты Российской Федерации существенно различаются по их доле в поступлениях налогов и сборов в федеральный бюджет. Для того, чтобы определить, каким регионам

каким регионам существенно необходима финансовая помощь, выделяют регионы - доноры и регионы - реципиенты. Регионы - доноры выплачивают налоги и делят с другими регионами часть своих доходов. Но это вовсе не означает, они не получают никаких перечислений — они конкретно не получают дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. Другие трансферты имеют место быть.

Регионы - реципиенты в свою очередь получают из федерального бюджета безвозмездные дотации.

К регионам - донорам относят:

- финансово - экономические центры (Москва, Санкт - Петербург);
- преимущественно - сырьевые регионы – регионы, ориентированные преимущественно на сырьевую специализацию производства;
- экономически - развитые регионы;
- «неустойчивые» доноры;
- промышленно развитые и частично сырьевые регионы.

Регионы - реципиенты включают приграничные регионы, кризисные регионы, отсталые регионы и депрессивные регионы.

Приграничные регионы – регионы, территория которых подвергается существенному влиянию государственной границы.

К кризисным регионам относят регионы, территории которых были подвержены разрушительному воздействию природных или техногенных катастроф, регионы общественно - политических конфликтов, вызывающих разрушение накопленного экономического потенциала и значительных размеров вынужденную эмиграцию населения или, проще говоря, это регионы, в которых значения социально - экономических показателей значительно ниже, чем в среднем по стране. Кризисные регионы, которые территориально близко расположены, образуют «кризисные» пояса, и в России существует 4 таких пояса: Центральный (в его состав входят части Центрального, Поволжского, Северо - Западного экономических районов), Уральский (включает территории Уральского и Западно - Сибирского экономических районов), Восточный (республики Алтай, Тыва, Бурятия, Алтайский край) и Южный (некоторые регионы северного Кавказа и южная часть Поволжья). Основными проблемами перечисленных кризисных поясов являются высокий уровень безработицы, спад производства, низкий уровень жизни.

Характерными чертами отсталых регионов являются низкая интенсивность хозяйственной деятельности, состояние длительного застоя, низкий уровень развития социальной сферы, слабый научно - технический потенциал. К числу таких регионов относятся Республика Калмыкия, Республика Марий Эл, большинство республик Северного Кавказа.

Депрессивные регионы – регионы, которые в прошлом были развитыми, а по некоторым производствам занимали ведущие места в стране. Как правило, эти регионы имеют достаточно высокий уровень накопленного производственно - технического потенциала, значительную долю промышленного производства в структуре хозяйства, относительно высокий уровень квалификации кадров. Однако по разным причинам, будь то падение спроса на основную продукцию или снижения ее конкурентоспособности, или по каким - либо другим причинам, эти регионы утратили свое экономическое значение.

Таким образом, существенной проблемой является неравномерное развитие регионов. К сожалению, степень дифференциации уровня социально - экономического развития

регионов России сегодня столь велика, что преодолеть ее в ближайшем будущем не представляется возможным. И цены сейчас в основном диктуются законами рынка, спросом и предложением. Поэтому власти регионов - реципиентов, возможно, имея возможность извлечь выгоду, не особенно заботятся о повышении эффективности производства, развитии собственной промышленности и доходного бизнеса, зная, что «доноры» их поддержат, и в этом наблюдается несправедливость существующего порядка.

Список использованной литературы:

- 1) Буренина Н.Б. Стратегия эффективного управления экономической безопасностью Российской Федерации № 30. Том 1. – С. 35 - 39.
- 2) Алаев Э.Б. Социально - экономическая география. Понятийно - терминологический словарь. М. Мысль, 2009.
- 3) Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики. М. Ростов н / Д: Изд - во «МарТ», 2009.
- 4) Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2008.
- 5) Кашин, А.В. Системное взаимодействие муниципального и хозяйственного образования : автореф. дис... канд. экон. наук : 08.00.05 [Текст] / А.В. Кашин ; Сиб. академия гос. службы. – Новосибирск: Изд - во СибАГС, 2008. – с. 2

© К.О. Чертушкин, Н.Е. Голубев, 2017

УДК 332.1

К.О. Чертушкин, Н.Е. Голубев

студенты 4 курса факультета государственного сектора

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Научный руководитель: А.В. Кашин

к.э.н., доцент кафедры «Региональная экономика и управление»

Новосибирский государственный университет экономики и управления

г. Новосибирск, Российская Федерация

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

На современном этапе одним из основных перспективных направлений развития России и регионов является активное развитие инновационной деятельности, которое невозможно без привлечения инвестиций в реальный сектор экономики.

Инновации и инвестиции сейчас рассматриваются в качестве неотъемлемых элементов, определяющих развитие социально - экономических систем разного уровня, а задачи координации их взаимодействия стали приоритетными. Особую актуальность данная проблема приобрела на региональном уровне.

Внедрение инноваций в процесс развития социально - экономических систем предполагает обоснование создания комплекса механизмов, позволяющих с одной стороны реализовать имеющиеся научно — технические достижения в конкретном пространственно

- временном континууме, а с другой создавать среду для генерации инновационных идей и активной инвестиционной деятельности.

Опираясь на общие принципы и подходы в единой системе национальной экономики, они должны учитывать как региональную специфику внутри нее, так и общемировые тенденции в инновационно - инвестиционном развитии.

Исследования российских и зарубежных ученых позволяют сделать заключения о том, что применительно к современным условиям оптимальным является инвестиционное проектирование «вписываемое» в административно - территориальное деление страны и созданную систему управления с учетом ее иерархической структуризации.

В связи со значительным сокращением государственных инвестиций, слабой развитостью институтов, располагающих "длинными" деньгами (инвестиционные, пенсионные фонды, страховые компании), основная роль в инвестировании в реальный сектор экономики принадлежит предпринимательству. От договоренности двух сторон зависит эффективность программы в целом. Основная задача государственной власти – заинтересовать потенциальных инвесторов и найти точки соприкосновения интересов организации и конкретной программы. Необходимость участия предпринимательства в поддержке экономики региона очевидна. Но организации в силу своего статуса обязаны соблюдать, прежде всего, требования эффективной и устойчивой деятельности.

Инвестиционный проект должен решать задачи обеспечения эффективности инвестиций путем внедрения ключевых элементов инноватики в избранной области. При этом в основу формирования и реализации региональных инвестиционных проектов закладываются идеи, отражающие приоритетные социальные потребности. Это определяется тем, что в результате использования нововведений растет уровень и эффективность в отраслях и производствах, что, ведет к развитию и удовлетворению социальных потребностей людей. То есть социальные потребности и инновации формируют инвестиционные предпочтения и состав региональных инвестиционных проектов. Это предполагает более тщательную проработку и определение целевых установок на всех стадиях следующего жизненного цикла инвестиционного проекта:

- 1) стадия формулировки проекта;
- 2) стадия проектного анализа;
- 3) стадия разработки проекта;
- 4) стадия оценки результатов и эффективности.

В социально - экономических системах ИИП, как правило, связаны с воздействием большего числа рисков. В связи с этим, инновационная составляющая инвестиционных проектов должна быть тщательно проработана с позиции оценки рисков. Это свидетельствует о необходимости системного подходов к рассмотрению механизма внедрения инноваций в социально - экономических системах.

Программы развития в работе с предпринимательством позволят улучшить экономические показатели хозяйствующих субъектов малого предпринимательства, как юридических лиц, так и индивидуальных предпринимателей, увеличить их долю во всех отраслях экономики, снизить административные барьеры на пути развития малого бизнеса.

Важным представляется решение вопросов, связанных с этапами алгоритма осуществления системного подхода. «Вписывание» данного процесса в существующую структуру государственного устройства дает основания полагать, что первым уровнем в механизме регулирования инновационно - инвестиционного развития должны быть региональные инвестиционные проекты (РИП) в максимальной степени адаптированные к

конкретной социально - экономической среде. В соответствии с этим по своим масштабам РИПы могут быть:

- 1) на уровне федерального округа РФ;
- 2) на уровне субъекта РФ;
- 3) на уровне муниципального образования.

Реализация РИП первого блока предполагает прямое и существенное влияние на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране. Значительное воздействие на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в отдельных регионах или отраслях страны оказывают РИП второго блока. РИП, реализуемые на уровне муниципального образования не оказывают прямого существенного влияния на экономическую ситуацию в регионе и стране, но их осуществление — неотъемлемый элемент всей системы, обеспечивающий ее целостность и сбалансированность.

Таким образом, можно сказать, что региональные инвестиционные проекты должны помочь в развитии регионов России, так как за счет использования нововведений будет наблюдаться рост в экономической, социальной и экологической отраслях. В осуществлении этих программ может помочь предпринимательство, это снизит нагрузку на государство и даст большой стимул для роста экономики. Очень важно, чтобы любой инвестиционный проект отвечал требованиям региона, то есть был адаптированным к нему, для этого нужны целевые установки, и они должны соблюдаться на всех уровнях осуществления проекта.

Список использованной литературы:

- 1) Гладилин А.В., Попов М.Н., Коломыц О.Н. Анализ и оценка социально - экономической среды реализации региональных инвестиционных проектов: А.В. Гладилин, М.Н. Попов, О.Н. Коломыц. — Москва: Изд - во «Ваш полиграфический партнер», 2013. — 178 с.
- 2) Бурков В.Н., Заложнев А.Ю., Леонтьев С.В., Новиков Д.А., Чернышев Р.А. Механизмы финансирования программ регионального развития. М.: ИГУ РАН, 2002. — 55 с.
- 3) Кашин А.В. Согласование интересов предпринимателя и государства: организационный аспект / А.В. Кашин // Сб. Научные записки НГУЭУ. — Новосибирск: Изд - во НГУЭУ, 2005. С. 93 - 95.

© К.О. Чертушкин, Н.Е. Голубев, 2017

УДК 336.7

Н. В. Чурикова

студентка 3 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Технологический Университет
г. Йошкар - Ола, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В БАНКАХ

Инновационные процессы в банковской сфере связаны с целесообразностью новых предложений и получением от них прибыли для хозяйствующих субъектов. Целесообразность является действенным двигателем инновационных процессов, которые также предоставляют эволюционное развитие банковской системы.

Неоднородность потребительской массы банковских услуг характеризует ее сегментированность, т.е. наличие стабильных групп организаций, физических лиц, ряда разнообразных структур и институтов. Возможность для создания новых идей, товаров, услуг, технологий, информационных продуктов предоставляет, то, что границы, состав и объем сегментов склоны к изменениям. Инновации привлекают покупателей, увеличивают прибыль предлагающей стороне.

Совершенствование инноваций на российском рынке банковских продуктов ограничивается рядом факторов: недостаточным развитием законодательной базы, инфраструктуры, телекоммуникационной среды; относительно высокой по сравнению с западными рынками стоимостью транзакций; низким финансовым уровнем российских потребителей. Отсюда следует неполный набор применяемых финансовых инструментов, медленное освоение новых продуктов и др. На межкорпоративный сегмент рынка направлена фундаментальная масса банковских инноваций. Новые предложения появляются благодаря большим объемам сделок, быстротой внедрения, информированностью участников рынка, неоднородностью клиентов.

Наблюдается рост компаний для банковской сферы со стороны организаций, бизнес которых не связан с предложением банковских и финансовых услуг. Многие крупные розничные торговые предприятия предоставляют своим постоянным покупателям собственные кредитные карты, потеснив коммерческие банки на рынке услуг. Это можно отнести как к кредитованию населения, так и к привлечению его средств.

Значительный рост числа инноваций в банковской сфере предопределяет высоким уровнем развития информационных и телекоммуникационных технологий. Высокий уровень этих технологий уменьшает издержки участников сделок. Стабильно снижающиеся расходы на построение и осуществление инноваций содействует их росту. Такие характеристики формируют направление инновационного развития банковской системы.

Выделяют следующие основные тенденции развития инноваций в российской банковской системе:

- дистанционное обслуживание в самых разнообразных формах;
- наращивание функций и услуг в клиентских отношениях, персонализация услуг (индивидуализация услуг под отдельных клиентов);
- обеспечение безопасности информации, документов, сетей,
- программно - технического оборудования и с соблюдением «прозрачности» для государственных надзорных и налоговых органов, для акционеров;
- развитие информационного обеспечения для управленческих функций анализа, прогноза, стратегического долгосрочного планирования;
- расширение розничного банкинга;
- участие банков в электронной коммерции;
- наращивание функций и повышение качественного уровня информационных технологий;
- углубленные проработки в расширении информационных и функциональных возможностей рабочих мест специалистов, администраторов, менеджеров и других пользователей и др. [1].

Известно, что спрос на банковские системы вполне высок и цена дорогостоящая, вследствие чего многие крупные компании компьютерной техники и программного обеспечения предлагают на рынке свои разработки в банковской сфере. Банковская деятельность формирует два главных требования к банковской системе - обеспечение надежности и безопасности передачи коммерческой информации. В настоящее время для взаимодействия с клиентами и осуществления расчетов часто используются открытые глобальные сети, что в большей степени увеличивает значимость защиты передаваемых данных от несанкционированного доступа.

Таким образом, в ближайшее время темпы развития банковской системы в нашей стране будут стремительно увеличиваться. Практически все появляющиеся сетевые технологии будут стремительно братья банками на вооружение. Обязательны процессы объединения банков в рамках национальных и мировых банковских сообществ. Это будет способствовать постоянному росту качества банковских услуг, от которого выиграют и банки и их клиенты.

Список использованных источников:

1. Автоматизированные банковские системы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/economy/Avtomatizirovannye-bankovskie-sistemy.php>
2. Инновационные процессы в банках. [Электронный ресурс]. Вл., 2013. - Режим доступа: <http://www.dedegkaev.ru/index.php/obzor?start=10>
3. Современные банковские технологии с использованием компьютерной техники [Электронный ресурс]. М., 2011. - Режим доступа: <http://www.finplaces.ru/zins-24-2.html>
4. Хорошилов, А.В. Управление информационными ресурсами [Текст]: учебное пособие / А.В. Хорошилов, С. Н. Селетков, Н. В. Днепровская. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 272 с.

© Н. В. Чурикова, 2017

УДК 645.122

Е.В.Шаркаева, Магистрант кафедры ИПФМ
Е.Ю.Гирфанова, К.п.н., доцент кафедры ИПФМ

Казанский национальный исследовательский технологический университет
Г.Казань, Российская Федерация

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Повышение качества продукции является основным принципом конкурентоспособности и динамичного развития производства. Качество продукции соединяет всю цепочку от производителя до потребителя, через жизненный цикл продукции. Внедрение системного подхода к управлению качеством развивается в настоящее время в трех направлениях:

- 1) введение систем качества на основе международных стандартов ISO 9000 или системы всеобщего управления качеством TQM;
- 2) снятие ограничений в торговле на основе концепции общего рынка;
- 3) обеспечение качества внутри общества - культура качества.

Система Менеджмента качества - это совокупность коррелирующих методических, технических, информационных и организационных средств по управлению качеством.[1]

Внедряя СМК, мы напрямую описываем бизнес - процессы банка, а после управляем ими. Другими словами, бизнес - процессы и система менеджмента качества не могут существовать друг без друга. СМК является универсальным инструментом, объединяющим все способы и методики средства в области качества банка.[3]

Актуальность статьи определяется тем, что любая организация, которая хочет сохранить свои позиции на рынке в долгосрочном периоде, должна опираться в своем развитии на потребителей и управлять процессами. Неэффективные внутренние процессы снижают рентабельность и конкурентоспособность организации.

Организация проводя в жизнь политику в области качества в рамках СМК осуществляет менеджмент качества продукции и процессов на основании 8 принципов, процессный подход - один из них.

Основу представления организации (системы) представляет процесс. Сеть процессов и процесс – понятия условно относительные и определяются целым рядом факторов:

- целями классификации и описания;
- точкой зрения того, кто их определяет;
- контекстом;

Согласно СТАНДАРТУ процесс - «совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующая входы в выходы. Международные стандарты ИСО семейства 9000 версии 2000 - го года направлены на применение «процессного подхода» при разработке, внедрении и улучшении результативности системы менеджмента качества с целью повышения удовлетворенности потребителей благодаря выполнению их требований. [3].

Определив процессы верхнего уровня, необходимо составить их концептуальное описание. Это второй элемент организационной концепции. Структура описания состоит из следующих элементов.

- Клиенты процесса – те, кто получает выгоду от процесса и использует его результаты. Именно ориентация на клиента является главной ценностью процессного подхода.

- Цели процесса – изменения, значимые для клиентов, которые осуществляются в ходе выполнения процесса.

- Результаты процесса – создаваемые на выходе процесса продукты или услуги, которыми пользуются клиенты процесса. Необходимо различать цели и результаты процесса. Цели – это то, что изменяется, а результаты – это то, что производится, создается.

- Ресурсы процесса – деньги, информация, материальные ресурсы, поступающие на вход процесса, используемые для производства результатов (продуктов и услуг).

- Поставщики процесса – лица и организации, предоставляющие ресурсы, необходимые процессу.

- Исполнители процесса – названия ролей (должностных позиций) исполнителей процесса, участвующих в производстве результатов. [2, с.260].

В статье, рассмотрены основные направления обеспечения бизнес - процесса с точки зрения удовлетворенности клиента. Можно сказать, что в настоящее время уже недостаточно отдельных глобальных улучшений качества. Необходимо применять системный подход, который позволяет объединить все направления, подходы, стандарты и

наработки в систему и тем самым в несколько раз повысить прозрачность, управляемость и эффективность банковской деятельности.

Список использованной литературы:

1. ГОСТ Р ИСО 9000 - 2008. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. - М.: Изд - во стандартов, 2010.

2.Кане М. М., Иванов Б. В., Корешков В. Н., Схиртладзе А. Г.Системы, методы и инструменты менеджмента качества: Учебное пособие. — СПб.: Питер,2011. — 560 с.

3.ГОСТ Р ИСО 9004 - 2001 Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности. - М.: Издательство стандартов, 2009.

© Е.В.Шаркаева, 2017

© Е.Ю.Гирфанова, 2017

УДК 336

А.М. Халимбекова

К.э.н., доцент заведующая кафедрой кафедры
«Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

А.М. Шахбанова

К.э.н, доцент кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ
Дагестанский государственный
университет народного хозяйства
г. Махачкала, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Региональные банки на протяжении всей своей истории в развитых странах доказали собственную необходимость и значимость. Изначально создаваясь как банки развития своего региона, концентрируя средства населения и предприятий региона для финансирования инвестиционных проектов, они заняли свои ниши, обслуживая население, малые и средние предприятия и другие экономические субъекты. Региональные банки, используя сложившиеся деловые связи, получают более надежную информацию о местной экономике и деятельности конкретных предприятий, также они более эффективны в оценке платежеспособности своих клиентов, что свидетельствует о более ответственном подходе к управлению рисками. Каждый отдельно взятый регион имеет специфику экономического развития, следовательно, банк вынужден представлять на рынок только те услуги, которые более востребованы в конкретном регионе. [2]. Но количество банков в России за последние годы постоянно снижается, что подтверждается заключениями экспертов, которые уже давно говорят, что в ближайшие годы в ней останется около 500 - 600 банков. Следовательно, и количество региональных банков существенно уменьшится.

Темп прироста капитала региональных банков в 2016 г., напротив, значительно уступал соответствующему показателю по банковскому сектору: 0,2 % против 13,6 % . Более

значительным, чем по банковскому сектору в целом, было и снижение прибыли региональных банков - 67,4 и 77,8 % соответственно. На 1 января 2017 г. в стране зарегистрированы 733 кредитные организации, из них 350 - в регионах. Наблюдается существенное снижение числа банковских организаций (733 на начало 2017 г. по сравнению с 956 в 2014 г.), особенно в Северо - Кавказском федеральном округе. В то же время наблюдается рост числа кредитных организаций в Крымском федеральном округе, так как это новый регион России. Из табл. 1 видно, что основное количество кредитных организаций зарегистрировано в европейской части страны и очень мало региональных банков за Уралом.

Таблица 1 Распределение банковских организаций по регионам Российской Федерации

Федеральный округ	2014		2015		2016		2017	
	число банков	% к итогу	число банков	% к итогу	число банков	% к итогу	число банков	% к итогу
Центральный	564	59	547	59,3	504	60,4	434	59,2
Северо - Западный	70	7,3	70	7,6	64	7,7	60	8,2
Южный	46	4,8	46	5	43	5,2	37	5
Северо - Кавказский	50	5,2	43	4,7	28	3,4	22	3
Приволжский	106	11,1	102	11,1	92	11	85	11,6
Уральский	44	4,6	42	4,6	35	4,2	32	4,4
Сибирский	53	5,5	51	5,5	44	5,3	41	5,6
Дальневосточный	23	2,4	22	2,4	22	2,6	17	2,3
Крымский	-	-	-	-	2	0,2	5	0,7
Российская Федерация	956	100	923	100	834	100	733	100

Источник: Kostina N.N. Problems and ways of perfection of credit activity of state participating banks // Eastern European Scientific Journal. 2016. N 1

Особенно обращает на себя внимание незначительное количество региональных кредитных организаций на территории огромных по площади Дальневосточного, Северного и Уральского федеральных округов, которое к тому же существенно снизилось за анализируемый период, а ведь основные богатства России находятся именно на этих территориях.

В 2016 г. наблюдалось сокращение количества действующих кредитных организаций в большинстве российских регионов: число региональных банков сократилось с 375 до 341.

Однако темп прироста активов региональных банков составил 16,1 % и был выше, чем по банковскому сектору в целом (6,9 %). В результате доля региональных банков в совокупных активах банковского сектора по итогам года выросла с 8,6 до 9,3 % [2]. Такое неравномерное развитие региональных кредитных организаций в силу различных экономических причин не дает возможности распространить на всей территории России единую систему управления региональными банковскими системами. Помимо этого часть региональных банков по профилю своего бизнеса относится к федеральным банкам, так как они являются крупнейшими сетевыми банками или кредитными организациями, обслуживающими корпоративных клиентов по всей территории страны.

Индекс совокупной обеспеченности банковскими услугами большинства регионов по итогам 2016 г. существенно не изменился. При этом наиболее высокий уровень обеспеченности банковскими услугами по - прежнему отмечается в Центральном федеральном округе, прежде всего в Москве. Далее следует Северо - Западный федеральный округ, где высокой обеспеченностью банковскими услугами отличается Санкт - Петербург. Рост данного показателя по результатам 2016 г. отмечается в Уральском федеральном округе. [3]. В остальных регионах, за исключением Сибирского федерального округа, где значение индекса осталось неизменным, в 2016 г. отмечалось некоторое его снижение. Минимальное значение совокупного индекса обеспеченности регионов банковскими услугами по - прежнему наблюдается в Северо - Кавказском федеральном округе, в том числе в Чеченской Республике, а также в Республиках Дагестан и Ингушетия. Уровень институциональной насыщенности банковскими услугами в Крымском федеральном округе составил 0,93, что превышает значение данного индекса в ряде субъектов Российской Федерации.

Если обратить внимание на размер уставного капитала банков в целом, то многие попадают в разряд кредитных организаций, которые не в состоянии выполнять требования Центрального банка Российской Федерации к минимальному размеру собственных средств, в связи с чем, начиная с 2012 г. сокращено большое число кредитных организаций и в основном это региональные банки. [1]

В течение длительного периода существует неравенство в доступе к наиболее привлекательным ресурсам банковской системы. Наиболее привлекательны по цене и стабильны ресурсы, находящиеся в федеральных банках, а менее стабильны и дороги по себестоимости - в региональных. Подобная ситуация наблюдается и на рынке кредитования. Таким образом, региональные кредитные организации находятся в рамках более жестких ограничений, чем федеральные, и со временем региональные банки превращаются в дополнительные офисы крупнейших федеральных банков.

Можно сделать вывод, что региональные банки более полезны и эффективны для региональной экономики, чем филиалы федеральных банков. Но многие эксперты считают, что если в ближайшее время не будут приняты меры, то федеральные кредитные организации и филиалы международных банков вытеснят региональные кредитные организации.

Список используемой литературы

1. Абилова М.Г., Агеева И.А., Асланов С.А., Ахмеджанова Т.А., Васильева А.Г., Васильева Н.Ф., Викулина В.В., Вотчель Л.М., Зарубин В.Л., Зарубина Е.М., Ивашина Н.С.,

Ивлев А.В., Костина Н.Н., Кузнецова М.В., Кучмий В.П., Кучмий Т.И., Рахлис Т.П., Скворцова Н.В. Современные аспекты развития экономики: теория и практика: Коллективная монография. Санкт - Петербург: Изд - во "Инфо - Да", 2016.

2. Логвинов С.А. Особенности развития региональных банков // Сборник докладов по итогам Всероссийской научно - практической конференции, Москва, 22 - 29 марта 2015г. / Под общей редакцией проф. О.Н. Мельниковой. М.: Креативная экономика, 2015.

3. Kostina N.N. Problems and ways of perfection of credit activity of state participating banks // Eastern European Scientific Journal. 2016. N 1.

© А.М. Шахбанова, 2017 © А.М. Халимбекова, 2017

УДК 336

А.М. Халимбекова

К.э.н., доцент заведующая кафедрой кафедры
«Финансы и кредит - 1» ДГУНХ

А.М. Шахбанова

К.э.н, доцент кафедры «Финансы и кредит - 1» ДГУНХ
Дагестанский государственный
университет народного хозяйства
г. Махачкала, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА – ВЕКТОР ПО ОПТИМИЗАЦИИ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

Развитие механизмов внутреннего контроля и внутреннего аудита является одним из мероприятий реализации стратегической задачи по оптимизации функциональной деятельности органов Федерального казначейства. Одним из важных событий, произошедших в 2016 году, является наделение органов Федерального казначейства новыми полномочиями. В соответствии со статьей 157 Бюджетного кодекса органы Федерального казначейства осуществляют Анализ исполнения бюджетных полномочий органов государственного (муниципального) финансового контроля, являющихся органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации (местных администраций) (далее – Анализ).

В 2017 году в соответствии с государственной программой «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», утвержденной Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 320 прогнозируют обеспечить Анализ в отношении 22 % органов государственного (муниципального) финансового контроля, расположенных на территории субъекта РФ. Следует обратить внимание, что процент органов государственного (муниципального) финансового контроля, подлежащих анализу будет увеличиваться, в 2017 году он составит 24 %, в 2018 году – 25 %. В связи с тем, что данные полномочия для органов Федерального казначейства являются новыми и нормативная база еще находится в стадии разработки, в настоящее время анализ

осуществляется в соответствии с «Порядком осуществления анализа исполнения бюджетных полномочий органов государственного (муниципального) финансового контроля, являющихся органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации (местных администраций)», утвержденным приказом ликвидированной службы Финансово - бюджетного надзора от 20.10.2014 г. № 385 (далее – Порядок). Порядком определены требования к планированию контрольной деятельности, исполнению контрольных мероприятий, составлению отчета о результатах контрольной деятельности и обеспечению качества контрольной деятельности. [2]

Весь процесс осуществления Анализа можно разделить на 3 этапа:

Первый этап осуществления Анализа – это процесс планирования, который включает в себя следующие процедуры:

В План на 2017 год включено 16 органов государственного (муниципального) финансового контроля (далее – органы финансового контроля), что составляет 22 % от общего их количества, в 2018 году количество финансовых органов подлежащих Анализу увеличится до - 19, что составит 24 % от общего их количества.

Основной частью сельских поселений, расположенных на территории Республики Дагестан, бюджетные полномочия по осуществлению финансового контроля переданы в соответствии с соглашениями на уровень финансового органа муниципального района.

Этап планирования, на наш взгляд, является очень важным этапом, т.к. он формирует условия достижения реализации всех последующих этапов проведения анализа. [1]

Анализ Управлением осуществляется на основании информации, запрашиваемой от органа финансового контроля. В целях получения более полной информации от органа финансового контроля Управлением доработана дополнительная информация, ранее рекомендованная к использованию. Дополнительная информация, прилагаемая к запросу, расширена и детализирована: дополнена типами государственных, муниципальных учреждений; информацией о контрольных мероприятиях в сфере закупок; предусмотрена сумма выявленных нарушений и возмещенных средств в разрезе видов нарушений. [3]

В 2017 году Управлением проведены анализы нескольких материалов, полученных от финансовых органов Республики Дагестан. По результатам проведенного анализа Управлением в адрес глав администраций городов и районов направляются Заключение, содержащие выявленные недостатки исполнения бюджетных полномочий органом финансового контроля, а также рекомендации по совершенствованию деятельности органа финансового контроля.

Основные недостатки, выявленные в ходе осуществления Анализа:

- не проводился анализ осуществления главными администраторами бюджетных средств внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита;
- не в полной мере осуществлялся контроль за своевременным исполнением объектами контроля представлений и предписаний, направленных им по результатам проведенных контрольных мероприятий;
- не осуществлялся контроль за достоверностью и полнотой отчетности о реализации государственных (муниципальных) программ и контроль об исполнении государственных заданий.

В целях контроля за выполнением предложений, вынесенных при направлении Заключение Управлением предусмотрена процедура обратной связи с объектом Анализа. В

Заключении устанавливается срок, в течение которого органы исполнительной власти Республики Дагестан (местных администраций) обеспечивают представление информации о принятых мерах по недостаткам, установленным в ходе проведенного Анализа. [3]

Считаем целесообразным рассматривать информацию о состоянии внутреннего финансового (муниципального) контроля на расширенных заседаниях, коллегиях проводимых органом внутреннего государственного финансового контроля.

Наличие обратной связи, с нашей точки зрения, позволит контролировать выполнение предложений, вынесенных в Заключении, своевременно определять рискованные направления деятельности и принимать необходимые управленческие решения. Основным моментом, который позволит эффективно и качественно осуществлять Анализ, является разработка единого Стандарта проведения анализа, в котором будут регламентированы все этапы его проведения - от подготовительного до этапа реализации материалов. В обязательном порядке Стандартом должна быть определена обратная связь с объектом анализа, предусмотрены сроки, в течение которых объект анализа обязан дать ответ на полученное Заключение.

Разработка единого классификатора нарушений позволит органам государственного (муниципального) финансового контроля совершенствовать полномочия по осуществлению финансового контроля. [4]

Создание единого раздела для освещения результатов проведенного анализа на официальных сайтах органов Федерального казначейства в сети Интернет позволит реализовать один из принципов Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти.

Список используемой литературы

1. Данилевский Ю.А., Овсянников Л.Н. Финансовый контроль: нарушения и наказания // Бухгалтерский учет. 2014. № 3.
2. Джанатлиева А.М. Анализ контрольной деятельности органов Федерального казначейства и повышение ее эффективности // Экономика и управление в 21 веке. - 2015. - №18.
3. Киселева Н.Н. Совершенствование государственного финансового контроля на региональном уровне // Фундаментальные исследования. - 2015. - №7 - 4.
4. Саттарова Н.А. К вопросу о государственном финансовом контроле // Финансовое право. 2015. №1.

© А.М. Шахбанова, 2017 © А.М. Халимбекова, 2017

УДК 339.13

К. А. Юровская, Студентка 3 курса
Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления
Г. Новосибирск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ФРУКТОВОГО СОКА: ОПЫТ И МОДЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ

В настоящее время невозможно представить деятельность организации без маркетинга, целью которого является ориентация потребителя по отношению к производителю и к

различным торговым маркам. Для изучения потребительских предпочтений обычно проводятся маркетинговые исследования, актуальность которых связана с тем, что потребительские предпочтения формируют спрос на рынке, что существенно влияет на экономику предприятий.

Выделяют три основных подхода к изучению понятия «потребительские предпочтения»: экономический, маркетинговый и социально - психологический. Не вдаваясь подробно в рассмотрение подходов, отметим, что при экономическом подходе предпочтения потребителей постулируются как устойчивые, нацеленные на максимизацию полезности, определяющаяся в основном объективными экономическими критериями – ценами и доходами и реализующиеся в процессе выбора. Маркетинговый подход (Р. Блекуэлл, Д. Энджел, Д. Коллат) заключается в удовлетворении потребностей и предпочтений потребителей: чем лучше маркетологи исследуют потребности и предпочтения потребителей, тем эффективнее будут решаться задачи сбыта и продвижения продуктов. Социально - психологический подход формироваться в 60 - 70 - е годы (П. Словик, Д. Канеман, С. Лихтенштейн, А. Тверски). При нем исследуются не только групповые аспекты поведения потребителей, но и отдельного человека.

Для разработки программы авторского маркетингового исследования потребительских предпочтений [1], разработки этапов его проведения [2] следует изучить опыт проведения исследований потребителей сока. Изучение литературы показало, что такого рода исследование было проведено в 2012 г. маркетинговым агентством FDFgroup среди жителей Москвы в возрасте от 15 до 60 лет. Выборка составила 300 респондентов. При этом исследовалась периодичность покупок, предпочтения по отдельным видам, критерии выбора фруктового сока и т.д. [4]

Изучение подходов, опыта исследований потребительских предпочтений, а также требований к разработке теоретических и эмпирических основ исследования [3] позволило нам разработать авторскую теоретическую и эмпирическую модели исследования потребительских предпочтений потребителей фруктового сока.

Целью исследования является: исследование потребительских предпочтений торговой марки фруктового сока у покупателей. Задачами является: изучение влияния потребительских предпочтений торговой марки на выбор фруктового сока; исследование факторов, влияющих на формирование потребления фруктового сока.

Гипотезами исследования заключаются в том, что: Гипотезы заключаются в том, что: большинство людей покупают пакетированные соки, а не натуральные соки в банках; на выбор фруктового сока влияет цена и марка: самыми часто покупаемыми вкусами соков являются: яблочный, апельсиновый и мультифрук.

В теоретическую модель мы включили три переменных: потребительские предпочтения, факторы, влияющие на их формирование, а также выявление проблем и направлений совершенствования потребительских предпочтений. В свою очередь исследование потребительских предпочтений фруктового сока включают в себя такие теоретические понятия как потребительский выбор, причины выбора, потребительское поведение и другие. Среди факторов, влияющих на формирование потребления фруктового сока, мы решили изучить экономические, товарные и социальные факторы.

В эмпирическую модель включены такие операциональные понятия как: предпочитаемый напиток, первостепенное значение при выборе фруктового сока,

предпочитаемый вид сока, вид сока, покупаемый чаще всего, удовлетворенность ассортиментом фруктового сока, место приобретения фруктового сока, часто покупаемые марки фруктового сока, предпочитаемая марка сока. Также по каждому операциональному понятию нами были разработаны понятия - индикаторы.

В следующей публикации мы представим общественности результаты своего исследования, касающиеся потребительских предпочтений фруктового сока.

Список использованной литературы:

1. Воловская, Н. М. Рабочая программа как необходимый стратегический документ маркетинговых исследований // Теория и практика общественного развития. – 2017. – №2 – http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2017/2/economics/volovskaya.pdf
2. Воловская, Н. М. Этапы проведения маркетинговых исследований // Проблемы и перспективы развития науки в России и мире: Сборник статей Международной научно-практической конференции, 1 декабря 2016, г. Уфа. – С. 78 - 82.
3. Воловская, Н. М. Методология и методика социологического исследования: Учеб. Пособие / Н. М. Воловская; НГУЭУ. – Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2011. – 192 с.
4. Официальный сайт агентства маркетинговых исследований FDGgroup [электронный ресурс] URL: <http://www.fdfgroup.ru>

© К. А. Юровская, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Авдеева П.С., Посохова В.Е., Щербак А.П. МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИИ: ШАГ В ПУСТОТУ ИЛИ ПРЫЖОК НАЗАД?	6
Адамов А. А. СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	9
Н.В. Байдова, А.А. Чудинова, Д. С. Ипанов НЕОБХОДИМОСТЬ АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ УИС	12
А.Н.Барина, Н.А.Румянцева, Н.Е.Гриценко ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПЕРСОНАЛА В РЕЗУЛЬТАТЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРА ОЦЕНКИ	13
В.В. Брылкина ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ РОСТА	14
А.В. Бурмистрова КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ МАРКЕТИНГЕ	17
К.А.Воронина PROSPECTS AND CONDITIONS FOR INNOVATIVE AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY	19
Р.К. Гаджиалиев НАЛОГОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В 2017 ГОДУ	21
В.И. Гайдук, Ю.Д. Коннова СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА АГРАРНОГО СЕКТОРА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	24
В.И. Гайдук, С.А. Кривошапов АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВИНА И ВИННОЙ ПРОДУКЦИИ	27
В. Ю. Галуенко ПРИМИРИТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИИ И ИХ РАЗВИТИЕ	31
Е. И. Гальперина E.I. Galperina РОЛЬ И ПРИУМНОЖЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ВО ВТОРОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ THE ROLE AND ENHANCING OF HUMAN CAPITAL IN SECOND RUSSIAN INDUSTRIALIZATION	34

А.А. Галюк, Е.В. Хохлова РОЛЬ НАЛОГОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	42
А.А. Гиздитдинова, Р.И. Кульметьев МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ	45
В.А. Глазунова АДАПТАЦИЯ СТРАХОВЫХ АГЕНТОВ В КОМПАНИЯХ: ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ И ЭМПИРИЧЕСКАЯ МОДЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ	49
Глисин А.Ф., Переверзева А.А. СПОСОБЫ СОГЛАСОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ВЕЛИЧИНЫ СТОИМОСТИ, ОСОБЕННОСТИ И ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРИМЕНЯЕМЫХ МЕТОДОВ	50
Н.Е. Голубев, С.А. Панов КЛАСТЕРЫ – ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	57
Н. Е. Голубев, С. А. Панов РАЗВИТИЕ МОСКОВСКОЙ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ	59
Д.А. Гошанская СОСТОЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	61
Г.Р. Гумерова ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	63
А.С. Давыдова ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННО - СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: КАТЕГОРИИ, ЗНАЧИМОСТЬ, ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ	67
Д.Р. Загитова ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ВНУТРИКОРПОРАТИВНОГО PR В АПТЕЧНОЙ СЕТИ «ФАРМЛЕНД»	69
Г.Ф. Зарипова УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ	72
В.В. Заруйкин КРИТЕРИИ ВЫБОРА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ	74
М.С. Зинченко, С.А. Заббарова, Е.Ю.Гирфанова ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ	78

Золотова В.А. ГЕНЕЗИС КОНЦЕПЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В АСПЕКТЕ ИННОВИРОВАНИЯ	79
С.В. Зубкова, К.В. Григорчук СУЩНОСТЬ И СТАНОВЛЕНИЕ СЕРВИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА	84
А.М. Иванова ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА СРЕДНЕГОДОВОЙ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ	86
Исмаилов М. М., Несмачная Е. В. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	88
Исмаилов М. М., Несмачная Е. В. СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	91
Исмаилов М. М., Несмачная Е. В. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПРЕСТУПНЫМ (СКРЫТЫМ) ДОХОДАМ	95
Е.Е. Кабанова, Е.А. Ветрова, Г.А.Олина ТУРИСТИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	97
Карнедзян М.В, Панченко К.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ	101
В.К. Кашуба МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУР НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	103
Кечеджиян К.А., Курбанов И.А. ИНСТРУМЕНТЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА	105
Кечеджиян К.А., Федорова В.Ю. ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ В СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	107
А.Е. Кирпиченко К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	109
К.С. Кирсанова РОЛЬ БИРЖИ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ	112
Китаев А.А. МЕСТО ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	113

Коземаслов Н. Д. ECONOMIC RISK	115
В.Б. Колчанова АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	118
Т.Г. Косенко РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	122
Г.В. Кошкина, В.А. Никольская, Е.А. Великанов АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ MS EXCEL	124
А.М. Халимбекова, В.В. Кремлева ПРИЗНАКИ СТАБИЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ	126
А.М. Халимбекова, В.В. Кремлева ИНСТРУМЕНТЫ ЦБ РФ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СТАБИЛИЗАЦИЮ ЭКОНОМИКИ РФ	128
О.А.Кречмер ТАМОЖЕННЫЕ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ: ОСОБЕННОСТИ И ТИПОЛОГИЯ	130
Кувалакин В. В., Тугуз З. А. НАПРАВЛЕНИЯ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	133
Я.С. Лапина СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ЕГО МЕСТО В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	135
Лисицына Т.Б., Сатаева В.А. Satayeva V. A., Lisitsyna T. V. PhD ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА THEORETICAL QUESTIONS OF DEVELOPMENT OF THE TOURIST PRODUCT	138
Д.А. Лиховицкая ОЦЕНКА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ	141
Р.А. Майбуров, Д.А. Сергеев АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПАО «Сбербанк»	144
А.С. Манджиева, Е.В. Хохлова НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И НАЛОГОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ: ИХ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ	148
П.С. Милосердная ALL SECTORS OF RUSSIAN ECONOMY TO SEE GROWTH IN 2017	151

А.А. Еганова, Д.Ю. Митрофанова ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В ХМАО – Югре	153
Морозова И.Г., Мухарлямова А.И. ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	156
Б.Ю. Онкорова ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА	158
Б.Ю. Онкорова ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА	161
П. С. Осипов РАНЖИРОВАНИЕ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	164
Д.Р. Палатова, А.К. Фролов ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СФЕРЕ	168
Е.А. Панарина КАМЕРАЛЬНАЯ ПРОВЕРКА КАК ФОРМА НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ	171
Е.А. Панарина РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ	174
А. С. Петренко, Ю. В. Кирющенко ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	177
А. С. Петренко, Д.С. Абелян, Л.Э. Мурза РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ В АПК	180
Помыткина А.В., Соколова Т.М., Чурянина Дарья Андреевна КОНФЛИКТЫ В УПРАВЛЕНИИ: СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ, ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО - ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ ГРУППЫ	183
Е.С. Попова, М.М. Мызников ФОРМИРОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ДИАГНОСТИКЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВОИНСКОГО КОЛЛЕКТИВА	185
Е.С. Попова, М.М. Мызников СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ВОИНСКОГО КОЛЛЕКТИВА	187
Голубев А.В., Никифорова И.В., Пурьжова Л.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ В ДЕЛОВЫХ ИГРАХ	189

А.В. Роцин АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	193
А.В. Роцин ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	195
Н.В. Рыжиков СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	197
Мамий Е. А., Рябовол Е. А. ЛИЗИНГ КАК СРЕДСТВО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОТРАСЛЬ АПК	200
Р.М. Сакаев «ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НЕФТЕСЕРВИСНЫМ БИЗНЕСОМ»	202
Сафронова Т.А., Джулфакян А.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ СКЛОННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ К БАНКРОТСТВУ В СОВРЕМЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ	205
В.В. Сидорина ПОРЯДОК ПРИЗНАНИЯ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НДС ПО ЭКСПОРТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ	210
Е.Н. Смирнов, Д.С. Мочалова ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ FOREIGN EXPERIENCE OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF SPECIAL ECONOMIC ZONES FOR INNOVATION	213
Соломатин К.А. ОСОБЕННОСТИ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ	222
В.С. Суворова, Д.А. Крупенина РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УЧЕТА НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	225
А.В. Третьякова ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ	227
Е.П. Третьякова МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТЕХНОЛОГИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	230
А.А. Уразаев ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	234

Г.И. Усманова АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «БАШКИРСКАЯ МЕДЬ»	237
А.Н. Фагуллаев, Д.А. Сулейманова ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ	240
Э.В. Филиппова HR - БРЕНДИНГ КАК СПОСОБ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА	242
Ю.А. Фофанова, Ю.С.Родь ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ	244
Хабибуллина Л. Ф. ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРОЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ТАТАВТОДОР»)	247
М.М. Хамидов КРЕДИТОВАНИЕ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ: РИСКИ И АКТУАЛЬНОСТЬ	251
М. Ю. Чернавина ЦЕНОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ОЦЕНКА ОТНОШЕНИЯ К ЦЕНЕ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ МЕТОДЫ И РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ДЛЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ	253
С.Н. Черновол СТРУКТУРА КЕЙНСИАНСКОЙ НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПРОГРАММЫ	256
К.О. Чертушкин, Н.Е. Голубев ВИДЫ РЕГИОНОВ - ДОНОРОВ И РЕГИОНОВ – РЕЦИПИЕНТОВ	262
К.О. Чертушкин, Н.Е. Голубев РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ	264
Н. В. Чурикова РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В БАНКАХ	266
Е.В.Шаркаева, Е.Ю.Гирфанова ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА	268
А.М. Халимбекова, А.М. Шахбанова ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	270

А.М. Халимбекова, А.М. Шахбанова РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА – ВЕКТОР ПО ОПТИМИЗАЦИИ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА	273
К. А. Юровская ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ФРУКТОВОГО СОКА: ОПЫТ И МОДЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ	275



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас принять участие
в Международных научно-практических конференциях.**

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей; По итогам издаются сборники статей. Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN. **Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.**

В течение 10 дней после проведения конференции сборники размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для рассылки, заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы. Печатный сборник, печатный сертификат, размещение в РИНЦ, почтовая доставка авторского экземпляра сборника уже включены в стоимость

С полным списком конференций Вы можете ознакомиться на сайте aeterna-ufa.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
**ИННОВАЦИОННАЯ
НАУКА**

ISSN 2410-6070 (print)

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ №ФС77-61597

Договор о размещении журнала в НЭБ (РИНЦ, elibrary.ru) №103-02/2015
Договор о размещении журнала в "КиберЛенинке" (cyberleninka.ru) №32505-01

Рецензируемый междисциплинарный международный научный журнал «Инновационная наука» приглашает авторов опубликовать результаты своих научных исследований

Формат издания журнала: Журнал издается в печатном виде формата А4
Периодичность выхода: *ежемесячно (прием материалов до 12 числа каждого месяца)*. Статьи принимаются Редакцией журнала постоянно без каких-либо ограничений по времени.
В течение 15 дней после окончания приема материалов в очередной номер журнал будет отправлен в почтовые отделения для рассылки. Рассылка будет произведена заказными бандеролями.
На сайте Редакции выложены все номера журнала и представлена подробная информация о нем и требования к статьям.

Научное издание

ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НАУКИ

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 10.04.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 16,9. Тираж 500. Заказ 565.



АЭТЕРНА

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»

450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2

<http://aeterna-ufa.ru>

info@aeterna-ufa.ru

+7 (347) 266 60 68



АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



РЕШЕНИЕ

о проведении
5 апреля 2017 г.

Международной научно-практической конференции ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НАУКИ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Научно-издательского центра «Аэтерна»

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. Утвердить состав организационного комитета и редакционной коллегии (для формирования сборника по итогам конференции) в лице:

- 1) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук
- 2) Баишева Зия Вагизовна, доктор филологических наук
- 3) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук
- 4) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
- 5) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук,
- 6) Винеvская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук,
- 7) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат химических наук
- 8) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,
- 9) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук,
- 10) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
- 11) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
- 12) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
- 13) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
- 14) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
- 15) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
- 16) Курманова Лилия Рашидовна, Доктор экономических наук, профессор
- 17) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
- 18) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
- 19) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
- 20) Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
- 21) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
- 22) Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
- 23) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
- 24) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
- 25) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук

- 26) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
- 27) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
- 28) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
- 29) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
- 30) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук
- 31) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
- 32) Venelin Terziev, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
- 33) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук, доцент
- 34) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
- 35) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
- 36) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук,
- 37) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук

3. Утвердить состав секретариата в лице:

- 1) Асабина Катерина Сергеева
- 2) Агафонова Екатерина Вячеславовна
- 3) Носков Олег Николаевич
- 4) Ганеева Гузель Венеровна
- 5) Тюрина Наиля Рашидовна

4. Определить следующие направления конференции

- | | |
|---|-----------------------------------|
| Секция 01. Физико-математические науки | Секция 12. Педагогические науки |
| Секция 02. Химические науки | Секция 13. Медицинские науки |
| Секция 03. Биологические науки | Секция 14. Фармацевтические науки |
| Секция 04. Геолого-минералогические науки | Секция 15. Ветеринарные науки |
| Секция 05. Технические науки | Секция 16. Искусствоведение |
| Секция 06. Сельскохозяйственные науки | Секция 17. Архитектура |
| Секция 07. Исторические науки | Секция 18. Психологические науки |
| Секция 08. Экономические науки | Секция 19. Социологические науки |
| Секция 09. Философские науки | Секция 20. Политические науки |
| Секция 10. Филологические науки | Секция 21. Культурология |
| Секция 11. Юридические науки | Секция 22. Науки о земле |

5. В течение 5 рабочих дней после проведения конференции подготовить акт с результатами ее проведения

Директор НИЦ «Астерна»

к.э.н., доцент



Сукиасян

Асатур Альбертович



АЭТЕРНА
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

<http://aeterna-ufa.ru>
+7 347 266 60 68
+7 987 1000 333
info@aeterna-ufa.ru
ICQ: 333-66-99
Skype: Aeterna-ufa
г. Уфа, ул. Гафури, 27/2



АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции
ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НАУКИ

состоявшейся 5 апреля 2017 г.

1. Международную научно-практическую конференцию признать состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 303 статьи, из них в результате проверки материалов, было отобрано 287 статей.
3. Участниками конференции стали 430 делегатов из России и Казахстана.
4. Все участники получили именные сертификаты участников конференции
5. Участникам были предоставлены авторские экземпляры сборников статей Международной научно-практической конференции
6. По итогам конференции издан сборник статей, который постатейно размещен в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 242-02/2014К от 7 февраля 2014г.

Директор НИЦ «Аэтерна»
к.э.н., доцент



Сукиясян
Асатур Альбертович