



ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
10 апреля 2016 г.**

Часть 1

Пермь
НИЦ АЭТЕРНА
2016

УДК 001.1
ББК 60

И 57

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ
РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ:** сборник
статей Международной научно-практической конференции (10 апреля 2016 г.,
г. Пермь). В 2 ч. Ч.1 / - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 208 с.

ISBN 978-5-906869-02-9 ч.1
ISBN 978-5-906869-04-3

УДК 001.1
ББК 60

ISBN 978-5-906869-02-9 ч.1
ISBN 978-5-906869-04-3

© ООО «АЭТЕРНА», 2016
© Коллектив авторов, 2016

Ответственный редактор:

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

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Алейникова Елена Владимировна, профессор
Запорожский институт государственного и муниципального управления

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

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

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

Venelin Terziev DSc., PhD,
University of Agribusiness and Regional Development - Plovdiv, Bulgaria

Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук, профессор
Башкирский государственный университет

Настоящий сборник составлен по итогам Международной научно- практической конференции «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ», состоявшейся 10 апреля 2016 г. в г. Пермь. 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.

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.

Zernova Ludmila Evgenievna

Candidate of Econ.Sciences, associate Professor

Institute of Economics and Management

Moscow state University of

design and technology

Moscow, Russian Federation

Zheludkova Anna Sergeevna

student

Institute of Economics and Management

Moscow state University of

design and technology

Moscow, Russian Federation

TO THE QUESTION ABOUT THE ANALYSIS OF REMOTE BANKING SYSTEMS

Currently, the majority of customers of commercial banks are actively using online banking to perform various banking services [1, p. 215]. According to the Bank of Russia, 97 % of commercial banks provide such services to the clients (legal entities and individuals). The bank's customers in real time can receive information from the bank about cash flow, balances on accounts and bank cards, repayment, remotely managing their assets. However, remote banking services in addition to the obvious advantages for customers bring additional risks to banks safety of funds of customers and trade secrets, the additional costs of creation and maintenance of these systems [2, p. 60], [3, p. 65]. Remote banking services (RBS) are an inexpensive and convenient form of interaction for both the bank and for its client. It is thanks to their main advantages of the RBS channels embodied in modern life and are constantly evolving.

The analysis shows that online banking in the Russian banks includes five main elements: the system "Client - Bank", system "Internet - Bank", computer telephony, mobile banking and external services – ATMs, payment terminals, etc. While these technologies can be used both individually and systemically, in various combinations, with work in online and offline modes. In all cases, the customer benefits from savings in time, money, and convenience in time and space. For credit organization has also reduced the time for reception of clients, processing documents according to performed services. For example, the design of one banking service in the bank office using only printed media, on average, about one hour. In case of carrying out surgery remotely, or via the Internet, it and design needs 10 to 15 minutes. When using any of the systems of remote banking services the cost of retail banking services could be reduced up to 10 times. Also remote services can involve remote clients.

Developers of technologies of remote banking service for several years are three leading companies: BSS (58 % of the market), "BIFIT" (15 % of the market), its own technology and development banks (11 % of market services). The development of the market of remote service associated with the growing number of mobile applications and additional services. Meanwhile, more than doubled the number of technologies and services for legal entities (submission of electronic reporting, electronic document management, access to public services, etc.).

An analysis of the structure and organization of remote execution services in several commercial banks showed that the first among them are the services "Client - Bank". This is due to the convenience and simplicity of use, relatively high security.

On the second place by the volume and breadth of use is the system "Internet - Bank". This is due to the fact that the Internet is constantly evolving and improving, increasing the breadth of distribution across the country. It's a more user - friendly medium and information processing, which clients of the Bank use constantly in everyday life. In this regard, banking transactions more convenient for them to do the same.

In addition to technology "Internet - Bank" in the practice of banking activities for individuals in recent years, actively implemented mobile banking that is consistent with the trends of the European banking practice. Unfortunately, in our country there are still areas where there is no access to the Internet, but there is a mobile connection. Based on the results of the survey, we can conclude that more than one third users of the Internet ready to take advantage of the system "Internet - Bank", and it does not cause them anxiety and fear.

Thus, properly introducing and developing remote services, the bank increases its effectiveness and is expanding its business by selling banking products and attract new customers.

Bibliography:

1. Zernova L. E., Ilyina S. I. Problems of development of Bank system of the country at the present stage. Collection of articles of International scientific - practical conference "Innovative development of modern science", Ufa, 2014 – p. 215 - 217.

2. Zernova L. E., Karaman A. I. Regulation of Bank risks in the conditions of economic instability. Collection of articles of International scientific - practical conference "Modern concepts of development of science", Kurgan, 2016 – p. 59 - 62.

3. Zernova L. E., Veshkina E. N. The operational risk management of commercial Bank. Collection of articles of International scientific - practical conference "Priorities of scientific research and development", Saratov, 2016 – p. 64 – 67.

© L. E. Zernova, A. S. Zheludkova, 2016

УДК 339

Р.Р. Абдуллаев

студент 4 - го курса кафедры торговой политики
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ

В настоящее время направленность торговой деятельности стала более разносторонней и сложной в виду огромного разнообразия товаров на рынке. Интернет является полноценным каналом сбыта продукции. Развитие электронных сетей не стоит на месте и постепенно внедряется во все сферы жизни общества [6].

Однако потребители все еще сомнительно относятся к интернет - покупкам [2] и предпочитают привычные им магазины, где товар можно «потрогать» [7, 8]. Для того чтобы привлечь и удержать интернет - покупателей, а также подтолкнуть их к совершению покупки, необходимы свои особенные методы по стимулированию сбыта [9, 11]. Организация торговли в Интернете имеет свои преимущества и недостатки как для покупателей, так и для продавцов. Эти вопросы подробно рассмотрены в работах [5], [3], [10]. Безусловно, продвижение товаров в социальных сетях, является отличным бизнес проектом для компании. Социальные сети пользуются большой популярностью [4]. На сегодняшний день реклама является важным аспектом и успехом для компании. Особенно важен этот аспект для деятельности предприятий малого бизнеса [12], учитывая непростую экономическую ситуацию в России [1].

Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию требует перестройки внутренней микроэкономики предприятия, постановки управленческого учета, оптимизации процессов управления. В условиях рыночных отношений обеспечить современному предприятию эффективное функционирование и конкурентные преимущества может только эффективная система управления его ресурсами.

На сегодняшний день существуют различные технологии, позволяющие отслеживать выполнение заказа в интернет - магазине, а также предоставляющие вести отчетность по коммерческим операциям. Эта информация используется в оперативном и финансовом анализе, а также для составления маркетинговых отчетов и т.д.

Внедрение и широкое использование информационных технологий в электронной торговле позволяют осуществлять прозрачный мониторинг и контроль процессов управления в компании и предложения различных товаров и услуг с большими рыночными перспективами на основе интерактивного взаимодействия между всеми участниками электронной торговли.

Список использованной литературы:

1. Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: УСТОЙЧИВОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА // Российское предпринимательство. 2014. № 11 (257). С. 13 - 21.
2. Ильяшенко С.Б. ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ. В книге: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Уфа, 2016. С. 167 - 185.
3. Ильяшенко С.Б. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ. В сборнике: ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 - х частях. 2016. С. 70 - 73.
4. Ильяшенко С.Б. СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОСТОЯНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ. В сборнике: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 4 частях. 2013. С. 150 - 155.
5. Ильяшенко С.Б. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНЫХ КАНАЛОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ. В сборнике: ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАУКЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 38 - 41.

6. Ильяшенко С.Б. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ. В сборнике: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ И ОБЩЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 60 - 62.

7. Ильяшенко С.Б. ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ. В сборнике: СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 147 - 150.

8. Ильяшенко С.Б. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ INTERNET КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ. В сборнике: Закономерности и тенденции формирования системы финансово - кредитных отношений Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 105 - 107.

9. Ильяшенко С.Б. СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ. В сборнике: ИНСТРУМЕНТЫ И МЕХАНИЗМЫ СОВРЕМЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Уфа, 2016. С. 138 - 141.

10. Ильяшенко С.Б., Солдатова Н.Ф. Инструменты повышения продаж в электронной торговле в период кризиса // Экономика и управление в машиностроении. – 2015. – №6. – С.50 - 52.

11. Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 6. С. 68 - 71.

12. Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 4. С. 51 - 54.

© Р.Р. Абдуллаев, 2016

УДК 338.1

И.И. Абдуллина

Студент 2 - го курса бакалавриата
ФГБОУ ВПО УГНТУ

Институт нефтегазового бизнеса
г. Уфа, Российская Федерация

Д.М. Саяхова

Студент 2 - го курса бакалавриата
ФГБОУ ВПО УГНТУ

Институт нефтегазового бизнеса
г. Уфа, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС - СЕГМЕНТОВ ВЕРТИКАЛЬНО - ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация

Нефтяная промышленность сегодня – это крупный народнохозяйственный комплекс, который живет и развивается по своим закономерностям. От успешного

функционирования этой отрасли зависит эффективное удовлетворение внутреннего и внешнего спроса на нефть и продукты ее переработки, обеспечение валютных и налоговых поступлений в бюджет.

Ключевые слова

ВИНК, разведка и добыча, нефтехимия и нефтепереработка, нефтяной бизнес, диверсификация, интеграция.

Сегодня нефтяной бизнес вертикально - интегрированных компаний занимает лидирующее положение по сравнению с неинтегрированными фирмами, благодаря более высокой эффективности. Принимая решение о вертикальной интеграции, компании рассчитывают на сокращение издержек производства, распределение и сбыт продукции и в результате этого увеличение прибыли, а также инвестиционной отдачи

Основными источниками повышения эффективности в ВИНК являются следующие:

- возможность создания оперативного информационного обмена между ее подразделениями, что позволяет регулировать планы и графики поставок сырья, материалов и полуфабрикатов, их переработки и доставки конечной продукции потребителю;
- возможность субстанционального ускорения всего цикла материалодвижения и соответственно ускорения оборота капитала и окупаемости затрат;
- возможность экономии на издержках рыночных транзакций;
- достижение синергии повышает эффективность деятельности компании, позволяя получить дополнительную ценность, которая называется корпоративной ценностью [3, 8].

Выявление рыночных возможностей компании требует иметь явное конкурентное преимущество для обеспечения экономического роста [1]. Стратегию роста возможно разработать на основе анализа, проведенного на трех уровнях:

1. Возможность интенсивного роста (характерна для компаний не до конца использовавших возможности, свойственных её традиционным рынкам). Выделяют следующие основные разновидности возможностей интенсивного роста:

- интенсивное внедрение компаний своих товаров путем более агрессивного маркетинга;
- выход на новые рынки путем расширения границ компании;
- совершенствование товара.

2. Возможность интеграции с другими элементами маркетинговой системы отрасли (характерна для компаний, сфера деятельности которых имеет прочные позиции или имеет возможность получить дополнительные выгоды за счет перемещения в рамках отрасли «назад», «вперед» или «по горизонтали»).

— регрессивная интеграция (перемещение «назад») заключается в попытках компании приобрести или поставить под более жесткий контроль своих поставщиков.

— прогрессивная интеграция (перемещение «вперед») заключается в жестком контроле компанией системы распределения.

— горизонтальная интеграция (перемещение «по горизонтали») заключается в попытках компании приобрести или поставить под более жесткий контроль ряд предприятий - конкурентов.

3. Возможность диверсификационного роста (характерна для компаний, отрасль которой не имеет возможностей для дальнейшего роста, либо когда возможности роста за пределами этой отрасли значительно привлекательнее). Диверсификация подразумевает собой, что компания должна выявить для себя направления, которые будут способствовать ликвидации имеющихся у неё недостатков. Выделяют следующие основные разновидности возможностей диверсификации:

- концентрическая диверсификация, подразумевает собой пополнение своей номенклатуры изделиями, которые похожи на существующие товары компании;

- горизонтальная диверсификация — это расширение своего ассортимента изделиями, которые не связаны с выпускаемой продукцией, но могут вызвать интерес существующих потребителей;

- конгломератная диверсификация — это расширение своей номенклатуры изделиями, которая не имеет никакого отношения ни к применяемой компанией технологии, ни к ее существующим товарам и рынкам.

В современной структуре нефтяного бизнеса основные ключевые показатели эффективности подразделяются на общекорпоративные, за которые отвечает президент компании и на функциональные ключевые показатели эффективности, за которые отвечают директора департаментов тех или иных направлений [6]. В зарубежной практике функциональные ключевые показатели эффективности, в свою очередь, подразделяются на два направления – «Upstream» (разведка и добыча) и «Downstream» (нефтехимия и нефтепереработка) [2].

«Upstream» включает в себя валовую добычу, затраты на поисково - разведочные работы, коэффициент восполнения запасов, прирост добычи, удельные затраты на поисково - разведочные работы, освоение, добычу.

«Downstream» состоит из коэффициента использования мощностей и маржи переработки, а также глубины переработки, выхода светлых нефтепродуктов, мощностей, выпуска бензина, дизельного топлива, мазута [4].

Исходя из исследований передовых ВИНК выявлены стратегические цели, которые дают возможность сформировать набор основных ключевых показателей эффективности.

Стратегические цели бизнес - сегмента «Upstream»:

- увеличение добычи нефти;
- разработка и внедрение передовых технологий добычи и переработки;
- стабильный рост финансовых показателей;
- обеспечение темпов прироста добычи углеводородов;
- контроль дебета на скважину и затрат на баррель.

Стратегические цели бизнес - сегмента «Downstream»:

- увеличение мощности, глубины и качества переработки, развитие нефтехимии;
- поддержание высокого качества портфеля производственных активов;
- разработка и внедрение передовых технологий добычи и переработки;
- приобретение перерабатывающих мощностей за рубежом.

В целом сформирована система единых показателей оценки эффективности деятельности ВИНК, т.к. были учтены стратегии и основные ключевые показатели эффективности российских передовых нефтегазодобывающих компаний, а также стратегии и основные ключевые показатели эффективности зарубежных передовых

нефтегазодобывающих компаний. Разработанная система единых показателей оценки эффективности деятельности ВИНК обязательно включает в себя самые распространенные цели и ключевые показатели эффективности, присущие каждой вертикально - интегрированной нефтяной компании [5, 7].

Система единых показателей оценки эффективности деятельности ВИНК сформирована на основе анализа российского и зарубежного опыта. При внедрении такой системы ключевых показателей эффективности следует учитывать стратегию и стратегические цели конкретной компании, так как стратегия очень тесно связано с этими показателями и изменение стратегии или стратегических целей приведет к изменению ключевых показателей эффективности. Ключевые показатели эффективности переводят стратегию компании на язык измеримых экономических показателей и отражают эффективность компании в целом.

Крупнейшие нефтяные компании при реализации долгосрочных целей устойчивого развития должны четко определять глобальную перспективу бизнеса, ориентируясь на новые технологии и партнерство с другими хозяйствующими субъектами с целью увеличения стоимости компании.

Список литературы

1. Бирюкова В.В. Маркетинг. Учебное пособие - Уфа: Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2010
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. Производительность хозяйственных систем и факторы ее роста // В сборнике: Актуальные вопросы экономики и управления российскими предприятиями Сборник научных трудов. Сибирская государственная автомобильно - дорожная академия (СибАДИ). Омск, 2009. С. 14 - 19
4. Бирюкова В.В. Механизм разработки, оптимизации и управления программой повышения эффективности нефтегазодобывающих производств // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2006. № 1. С. 55.
5. Буренина И.В., Гамилова Д.А. Факторы, определяющие тенденции и направления инвестиционной деятельности в нефтегазодобыче // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2010. № 5. С. 17 - 20.
6. Буренина И.В., Захарова И.М. Производственный менеджмент. Учебное пособие – Уфа: Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2010.
7. Буренина И.В., Захарова И.М. Стратегическое и текущее планирование на предприятиях нефтяной и газовой промышленности учебное пособие – Уфа: Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2009
8. Хасанова Г.Ф., Буренина И.В. Совершенствование процесса стратегического управления посредством достижения стратегического единства компании // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2012. № 6. С. 4 - 8.

© И.И. Абдуллина, Д.М. Саяхова, 2016

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Материальная обеспеченность людей не всегда позволяет совершить покупку в короткие сроки и за большую плату. Эта проблема остро ощущается в сфере покупки жилища. В современных условиях только 1 % населения может купить дом или квартиру на собственные средства, не прибегая к кредиту. А доля людей, нуждающихся в улучшении жилищных условий, колеблется в пределах 50 - 60 % . В связи с этим продолжает развиваться и получает широкое распространение ипотечное кредитование.

Ипотечное кредитование – это вид потребительского кредита, который выдается на большой срок (5 - 30 лет) под залог недвижимости. Самая распространенная форма такого кредитования – получение займа на покупку жилья. Ипотечкой может выступать как объект собственности, так и приобретаемая недвижимость, которая на время кредитования остается в пользовании заемщика. Залог переходит в собственность кредитора в случае неуплаты долга заемщиком и реализуется продажей с публичных торгов.

Процентные ставки по ипотечному кредитованию устанавливаются ниже, чем по остальным кредитам. В 2015 г. они варьировали от 8,8 % до 17 % .[1]

На сегодняшний день в сфере ипотечного кредитования много нерешенных проблем. Кризис 2014 г. оставил свой отпечаток. События 2013 - 2014 гг. привели к тому, что «и производственный, и финансовый секторы страны оказались под давлением следующих факторов:

- падение курса рубля;
- перекрытие источника финансовых ресурсов из - за рубежа;
- повышение рублевого эквивалента валютных заимствований;
- снижение доходов ведущих компаний и, как следствие, дестабилизация экономики страны» [2].

Повышение ключевой ставки в декабре 2014 г. с 10,5 % до 17 % практически полностью остановило выдачу кредитов, т. к. за этим последовал рост процентных ставок в коммерческих банках. Жилищные кредиты стали выдавать под 18 - 25 % годовых. Ситуация стабилизировалась лишь в августе, когда ключевая ставка установилась на уровне 11 % . Однако в условиях нестабильной экономики люди боятся брать кредиты, т. к. высок риск снижения доходов, утраты платежеспособности. Поэтому объем выданных кредитов в 2015 г. на покупку жилья сократился на 36,9 % . Пик снижения пришелся на первые два месяца 2015 года. Резко увеличилось количество просроченных задолженностей (на 34 %). При этом большинство неплательщиков сосредоточено в крупных городах, Москва занимает лидирующее положение [1].

¹ Научный руководитель: доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, к.э.н. Руднева Ю.Р.

Таблица 1 – Объемы и структура задолженности выданных ипотечных кредитов [3]

Дата	Объем выданных кредитов, млн. руб.	Задолженность	
		всего, млн. руб.	просроченная, млн. руб.
01.01.2013	1 054 073	1 992 388	31 213
01.01.2014	1 385 357	2 647 421	27 783
01.01.2015	1 808 551	3 517 094	32 131
01.01.2016	1 162 587	3 901 441	43 775

Чтобы поддержать ипотечный рынок и дать возможность людям приобретать собственное жилье, в марте 2015 г. государство запустило программу субсидирования ипотечных кредитов при покупке недвижимости на первичном рынке. Основное его преимущество заключается в низких процентах – от 11,3 % до 12 % годовых. Программа субсидирования пользуется хорошим спросом среди населения. Ипотеку с государственной поддержкой возможно оформить в следующих банках: Сбербанк, ВТБ 24, ДельтаКредит, Абсолют банк, АКБАРС, Возрождение, Газпромбанк, Глобэкс, банк Москвы, Локобанк, Росинтербанк, Открытие, Транскапиталбанк и многих других. В 2015 г. благодаря государственной поддержке до 70 % покупателей смогли приобрести жилье в новостройках. По плану льготная программа должна была действовать до марта 2016 г., однако с учетом того, каким спросом пользуются льготные кредиты, было принято решение продлить срок действия программы до мая 2016 г.

Немаловажное значение, особенно для молодых семей, представляет решение Пенсионного Фонда России, согласно которому разрешается направлять средства материнского капитала на погашение первичного взноса по ипотеке до достижения 3 - летнего возраста ребенка.

Снижение платежеспособности населения послужило причиной создания программы помощи ипотечным заемщикам, которые оказались в тяжелой финансовой ситуации. Программа предполагает компенсацию части долга заемщика государством. Выплачивает возмещение Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которое получило из бюджета для этих целей 4,5 млрд. рублей. Реализация программы рассчитана на 2016 - 2017 гг. Сумма возмещения по кредиту составляет 10 % от долга, но не более 600 тыс. руб., в 2015 г. было 200 тыс. руб. Рассчитывать на такую помощь могут заемщики только тех банков, которые заключили договор с АИЖК. Государственную помощь получают лица, соответствующие определенным требованиям. Это должны быть обязательно граждане РФ, имеющие одного и более несовершеннолетних детей, а также воспитывающие детей - инвалидов, или ветераны боевых действий.

Еще одна проблема в ипотечном деле заключается в неравномерном распределении населения по территории государства. Ни для кого не секрет, что инфраструктура в крупных городах развита лучше, уровень жизни высокий. И неудивительно стремление людей переселиться в такие города как Москва, Санкт - Петербург и т. д. Большой приток населения в мегаполисы рождает большой спрос на недвижимость, в связи с чем цены на них сильно отличаются от дальних регионов. Государство пытается привлечь граждан в малонаселенные районы, предоставляя различные льготы. В настоящее время готовится проект «дальневосточного гектара». Согласно законопроекту, каждый гражданин России

может один раз в жизни безвозмездно получить землю на пользование сроком 5 лет на Дальнем Востоке. После истечения 5 - летнего срока участок можно арендовать или получить в собственность.

Благодаря финансовой поддержке государства рынок ипотеки относительно стабилизировался. В январе 2016 г. рост неплатежей продолжался, но уже в феврале текущего года доля просроченных долгов в банках существенно сократилась. Однако программа государственной поддержки ипотечного кредитования продлится недолго и банки вынуждены будут поменять стратегию кредитования, учитывая рыночную ситуацию и размер ключевой ставки. Таким образом, нельзя однозначно сказать, как в дальнейшем будет развиваться ипотечное кредитование. Программы поддержки, безусловно, положительно влияют на данную отрасль, но для роста отрасли принятых мер пока недостаточно.

Список использованной литературы:

1. Аналитика и статистика [Электронный ресурс] / Официальный сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. URL: <http://www.ahml.ru> / (дата обращения: 01.04.2016).

2. Руднева Ю.Р. Банковская система России: возврат в кризис? // Вестник экономики и менеджмента. – 2016. – №1.

3. Показатели рынка ипотечного жилищного рынка на 01.01.2016 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru> / (дата обращения: 05.04.2016)

© И. Ф. Абларова, 2016

УДК 656.078

К.А.Акопян

К.э.н., доцент кафедры ЭУП

А.В.Нагоев

студент 1 курса, группы П - ЭМК - б - о - 1511, кафедры ТСП
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске
Г. Пятигорск, Российская Федерация

А.А.Слюсарь

студент 1 курса, группы П - ЭМК - б - о - 1511, кафедры ТСП
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске
Г. Пятигорск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РАЗВИТИЕ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Научно - технический прогресс – это непрерывный процесс приобретения и накопления научных знаний, создание и внедрение прогрессивных средств и предметов труда, технологических процессов и форм организации производства.

Научно - технический прогресс, как важнейший элемент экономического развития, связанный с понятием инновационного процесса. Справедливо отметил американский

экономист Джеймс Брайт, что это единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в получении нововведения и охватывает весь процесс от возникновения мысли до ее коммерческой реализации.

В Российской Федерации создан и в целом успешно функционирует современный автотранспортный комплекс, обеспечивающий ее территориальную целостность и национальную безопасность. Автотранспорт обладает такими важнейшими преимуществами, как мобильность, способность доставлять грузы и пассажиров. И поэтому, развитие автомобилестроения является важнейшим аспектом как для страны в целом, так и для потребителей.

В автотранспортной отрасли (внутренние российские перевозки грузов) сложилась парадоксальная ситуация, характеризующаяся следующими показателями:

1. На долю автомобильного транспорта по данным Министерства транспорта РФ, вклад автомобильного транспорта в перевозки грузов составляет 75 - 77 %, пассажиров (без учета личных легковых автомобилей) — 53 - 55 % .

2. Грузовым автомобильным транспортом всех отраслей перевезено 6,68 млрд. тонн грузов. При этом доля коммерческих перевозок составила 24,1 процента (1,62 млрд. тонн). Общий парк грузовых автомобилей составляет 4,5 млн. единиц, из них 2,2 млн. единиц принадлежат предприятиям различных ведомств для собственных нужд, т.е. перевозки не за плату (перевезено 5,01 млрд. тонн, или 75 процентов); 2,21 млн. единиц находятся в индивидуальной собственности граждан (перевезено 1,62 млрд. тонн, или 24,1 процента по официальной статистике); 55 тысяч единиц приходится на предприятия автотранспортной отрасли (перевезено 580 млн. тонн, или 0,9 процента).

3. Пассажирским автомобильным транспортом (автобусами) перевезено 15,636 млрд. человек, или 53 процента от общего объема (доля железнодорожного транспорта составляет всего 4 процента, или 1,3 млрд. человек). При этом пассажирские перевозки продолжают оставаться убыточными.

4. Безопасность на автомобильном транспорте достигла уже такого состояния, что стала проблемой государственного уровня и требует принятия экстраординарных мер. Кроме проблем обеспечения безопасности дорожного движения в современных условиях обострилась проблема антитеррористической безопасности транспорта. Однако внедрение в автотранспортную отрасль передовых технологий, позволяющих повысить эффективность работы автотранспорта и его безопасность, не представляется возможным или по разным причинам тормозится.

Такое положение привело к распаду крупных, технологически эффективных автотранспортных предприятий и передислокации большинства хозяйствующих субъектов в «теневой бизнес. При этом органы государственной исполнительной власти в сфере транспорта ничего конкретного и реального по выправлению такой ситуации не предлагают, кроме общих размытых и ни к чему не обязывающих формулировок.

Научно - технический прогресс в автомобилестроении направлен на инновационные решения определенных целей и задач. В стремительном развитии данного комплекса необходимо решать следующие вопросы:

1. Надежное конструирование машин и создание новых деталей для повышения комфорта и удовлетворения потребностей автовладельца;
2. Усиление средств безопасности автомобиля в различных ситуациях;
3. Достижение максимальной экологической чистоты при эксплуатации машины;
4. Максимальная экономичность автомобиля при его пробеге и обслуживании.

Эти цели определяют формирование основных мероприятий, при реализации научно - конструкторской работы направленных на применение новых материалов, внедрение экологически чистых энергоносителей, расширение сферы использования электронной техники автомобиля для ее совершенствования и модернизации.

Список использованных источников:

1. [http: // minpromtorg.gov.ru /](http://minpromtorg.gov.ru/) Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года

© К.А. Акопян, А.В. Нагоев, А.А.Слюсарь, 2016

УДК 336.71

А.В. Аксенова

кафедра информатики и математики
Кубанского государственного университета,
г. Новороссийск,
Российская Федерация

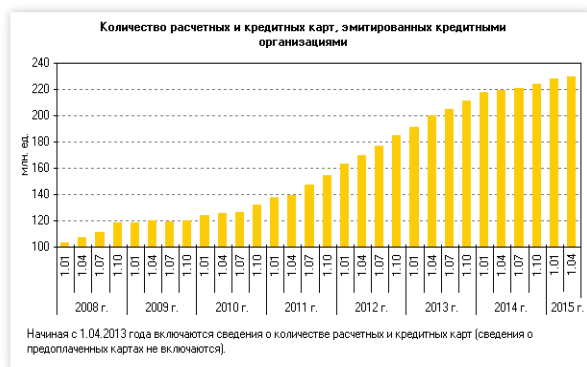
Н.П. Пермигин

к.т.н., доцент кафедры информатики и математики
Кубанского государственного университета,
г. Новороссийск,
Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

На протяжении последних лет в России наблюдается трансформация платежного пространства, изначально направленная на повышение эффективности функционирования институтов Национальной платежной системы и оптимизацию инфраструктуры. К числу наиболее значимых факторов, определяющих направления развития платежной системы России и их темпы, можно отнести широкое распространение средств мобильной коммуникации, развитие информационных технологий, а также повышение доступности соответствующих услуг. События 2014 года, такие, как блокировка операций по платежным картам крупных финансовых учреждений, введение санкций, а также принятие ряда поправок к нормативно - правовым актам, создание институционально обособленной Национальной системы платежных карт, способны серьезно изменить платежный ландшафт России и архитектуру Национальной платежной системы.

Количество банковских карт увеличивается с каждым годом. Большая часть эмитированных карт приходится на расчетные карты. Так, на 2015 год было эмитировано 195 947 тыс. расчетных карт и 31 765 тыс. кредитных карт. Динамика количества банковских карт за 2008 – начало 2015 года, эмитированных кредитными организациями наглядно представлена на рисунке.



Согласно динамике количества банковских карт за последние года наблюдается рост как расчетных банковских карт, так и кредитных карт.

В современных условиях пластиковые карты становятся одним из важных секторов финансового рынка страны. Динамичное развитие банковской инфраструктуры открывает широкий круг возможностей по использованию пластиковых карт.

За 5 лет количество операций, совершенных на территории России с использованием карт, эмитированных российскими кредитными организациями возросло в 3 раза и достигло 9 763,0 млн. операций, а их объем вырос в 2 раза с 12 633,5 млрд. руб. в 2010 г. до 34 999,6 млрд. руб. в 2014 г. Также положительную динамику показывают операции, совершенные за пределами России с использованием карт, эмитированных российскими кредитными организациями. Подобные структурные трансформации «карточного платежного пространства» являются следствием расширения использования безналичных расчетов в платежном обороте.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что пластиковые карты приобретают все большую популярность, так как они имеют большое количество преимуществ:

- 1) банковские карты удобнее наличных денег;
- 2) удобный способ бесплатных денежных переводов;
- 3) быстрый способ получения заработной платы, что представляет удобство не только для владельца карты, но и для работодателя.

Ключевые направления деятельности Банка России по обеспечению снижения рисков нарушения безопасности платежных услуг в 2016 году включают:

1. Совершенствование законодательства Российской Федерации для повышения эффективности противодействия правонарушениям при предоставлении платежных услуг:

- внесение изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации с целью установления нового состава преступления, позволяющего криминализировать такие деяния, как изготовление, сбыт, приобретение, хранение, транспортировка, установка или использование технических устройств, позволяющих осуществлять незаконный доступ к электронному средству платежа или банковскому счету;

- внесение изменений в Федеральный закон от 27 июня 2011 года №161 - ФЗ «О национальной платежной системе» с целью обеспечения возможности проведения кредитными организациями дополнительных проверок в случаях выявления «подозрительных» распоряжений и переводах денежных средств, а также с целью обеспечения возможности осуществления возврата денежных средств в случаях их несанкционированных переводов;

- внесение необходимых изменений в Уголовно - процессуальный кодекс Российской Федерации с целью уточнения определения территориальности рассмотрения обращений и проведения предварительного расследования по преступлениям, предусмотренными статьями 159.3, 159.6 Уголовного кодекса Российской Федерации.

2. Повышение уровня защищенности инфраструктуры кредитных организаций, используемой для осуществления переводов денежных средств:

- совершенствование документов, регламентирующих обеспечение безопасности в кредитных организациях, в первую очередь, совершенствование комплекса документов в области стандартизации;

- внесение изменений в нормативные акты Банка России, регламентирующие обеспечение безопасности при осуществлении переводов денежных средств, для нормативного закрепления обязанностей кредитных организаций по обеспечению безопасности платежных приложений;

- внесение изменений в нормативные акты Банка России, регламентирующие обеспечение безопасности при осуществлении переводов денежных средств, для нормативного закрепления обязанностей кредитных организаций по разделению контуров подготовки и подтверждения распоряжений о переводах денежных средств;

- совершенствование механизмов контроля обеспечения защищенности платежных приложений.

3. Реализация мероприятий по координации деятельности кредитных организаций, Банка России, правоохранительных органов по направлению противодействия правонарушению при предоставлении платежных услуг

Целями реализации мероприятий по координации деятельности кредитных организаций, Банка России, правоохранительных органов по направлению противодействия правонарушению при предоставлении платежных услуг являются:

- мониторинг инцидентов, связанных с обеспечением защиты информации;
- сбор и анализ информации о выявленных уязвимостях, в первую очередь, в автоматизированных системах и приложениях, используемых кредитными организациями;
- анализ и прогнозирование рисков и проблемных ситуаций в процессе предоставления платежных услуг;
- организационная и методическая помощь в локализации инцидентов, связанных с предоставлением платежных услуг;
- организация оперативного взаимодействия с правоохранительными органами.

Стоит отметить, что система безопасности платежной системы РФ сейчас находится на пороге перехода к качественно иному состоянию. Активизация организованной преступности, рост ее финансовой мощи и технической оснащенности дает основание полагать, что тенденция осложнений в криминогенной обстановке вокруг национальной платежной системы в обозримое время сохранится.

Поэтому определение и прогнозирование возможных угроз для платежной системы РФ, оценка степени их опасности принципиально важны и необходимы при выборе и реализации соответствующих защитных мероприятий.

Список использованной литературы:

1. Платонов Е.И. Современная интерпретация понятия «электронные деньги» // Деньги и кредит. - 2012. - № 4. - с. 45 - 54.
2. Кирьянов М. Электронные деньги: на пороге нового законодательства // Банковское дело. - 2012. - № 01. – 383 с.
3. Официальный сайт Национальной ассоциации участников электронной торговли [электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <http://www.nauet.ru> / (дата обращения: 09.03.2016)
4. Центральный Банк РФ [Электронный ресурс] – Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – Режим доступа: www.cbr.ru (дата обращения 10.02.2016)

© А. В. Аксенова, Н.П.Пермигин, 2016

УДК 740

Е.А. Алашеева, А.В. Кулишова

студенты УлГТУ

Ульяновский Государственный Технический Университет
г. Ульяновск, Российская Федерация

СТАТЬЯ ПО ФИЛОСОФИИ «ПРОБЛЕМА ДУХОВНОСТИ ЧЕЛОВЕКА»

Духовное развитие человека было всегда в центре изучения философов, социологов и других специалистов. Этот «скрытый» процесс постоянно притягивал изменяющиеся принципы, ценности и знания индивида.

В современном мире возрос опрос о духовно - нравственном воспитании молодых людей, которые стремятся реализовать себя в материальной сфере, больше чем в духовной.

Условием развития духовности человека, является поиск и нахождение смысла жизни. Это связано с постоянной борьбой, и эта борьба ведется человеком регулярно на протяжении всей его жизни. Нравственный долг человека начинает изменять свою сущность, как только он понимает, что он является долгом не только перед своей нравственной личностью, а и перед человеческой природой в целом. Духовное содержание человека - это мир переживаний, он достигается индивидом с помощью раскрытия своего внутреннего «Я».

Под духовностью следует понимать всю совокупность человеческих духовных качеств. У людей элементы духовности присутствуют в достатке и даже в переизбытке, а например такие элементы как нравственность, полностью отсутствуют или выражены крайне слабо либо искажены. Редко встречается, чтобы у человека все элементы духовности и духовные качества были развиты одинаково. Но у гениальной личности по уму и действию все духовные качества выражены ярко и непосредственно. Но таких личностей, к сожалению, в

истории известно не много. Однако, в мире много людей, умных, высокообразованных, высоконравственных, то есть с высокой духовностью. Любое цивилизованное общество всегда стремится, достичь среди своих членов высоконравственного и высокоинтеллектуального уровня.

Непосредственно развитие духовности зависит от разнообразных обстоятельств. Одним из факторов его развития является материально - экономическая сторона. Материальные потребности включают в себя биологические потребности (например: пища, одежда, жилье и т.д.), все это оказывает непосредственное воздействие на уровень духовности человека. Тяжелое материальное положение ограничивает в возможности получения образования, приобщения к культурным ценностям (походы в театр, кино и музеи, покупка книг, приобщение к религии и искусству). Другими словами, низкой уровень материального положения ограничивает в возможности иметь те блага, которые необходимы для полноценного духовного развития. Нищета в корне меняет социальное сознание, психику и образ жизни, присваивая человеку комплекс неполноценности. Само собой нищета ведет к духовному и нравственному распаду человека как личности. Многие живя в тяжелых экономических условиях борются за гуманизм, за справедливость, за высокие человеческие идеалы, могут жертвовать собой во имя идей и целей. Из этого следует что, на развитие духовности влияет множество факторов, причем каждый из них несет особое значение в процессе развития духовности человека.

Материальные приоритеты могут разрушить личность, которая находит удовлетворение своих потребностей только материальными пристрастиями. Когда человек становится заложником дорогостоящих вещей он направляет все свои жизненные усилия на приобретение всё более изощрённых изделий. Когда человек находится в повседневной гонке за новыми вещами, он быстро теряет интерес в лице окружающих его людей. Таким людям бывает трудно, практически нереально остановиться и подумать над происходящим. В данном случае его духовность сводится к минимуму.

Существует еще одно, массовое сознание такое, как религия, она оказывает сильное влияние на нравственное поведение и на духовность верующего человека. Для религиозного человека религия есть вся его духовность, так как она дает объяснение всего мироздания. Мир строится на некоторой абсолютной ценности, которая придает глубоко верующему человеку смысл. Большинство религий пропагандируют гуманизм, справедливость, человеколюбие, осуждают насилие. Исходя из данных суждений, у верующих под воздействием религии формируется спокойное, терпеливое и гуманное поведение. Рассматривая влияние религии на духовность человека, нельзя его конкретизировать, т.е. преувеличивать или абсолютизировать. В нашей жизни встречаются духовно и нравственно богатые люди, но не верующие, имеющие такие отличительные особенности, как отзывчивость, сострадание, взаимная помощь и т.д.

Каждый человек продлевает работу над собой, пройдя через многочисленные преграды и трудности. Ведь личность существует настолько, насколько она смогла сохранить волю к нравственному состоянию. Результатом совершенствования становится формирование сознания индивида, что приводит индивида к чувству свободы, испытываемому в этот момент особое психологическое состояние. Индивид становится частью всеобщего бытия, где выступает неотъемлемым и неделимым компонентом сущего, элементом всеобщего бытия. Мир личности раскрывается в процессе самореализации, то есть в

непосредственном раскрытии личностью своих сущностных потенциалов. Качества духовности конкретного человека зависят во многом от состояния сознания общества и от духовной среды, в которой он воспитывается.

В настоящее время наше общество переживает духовный кризис. Свидетельством тому являются падение нравственности, расцвет преступности, жестокости, бесчеловечности, наркомания, беспорядок, нарушение дисциплины, спекуляции, хищения, теневая экономика и т.п. Невозможно решить социально - экономические проблемы без обновления духовной сферы. К примеру, духовный человек ценит то, что развивает и улучшает состояние жизни, занятие спортом и саморазвитие им будет поощряться, а употребление алкоголя, сигарет, бездумную трату времени, денег, ресурсов тела - нет.

Рассматривая данную тему, мы выяснили: для того, чтобы совершилось обновление общества и оно стало другим, люди должны духовно и нравственно обновиться. Без изменения самих людей, без достижения ими высоких личных качеств кардинальное обновление общества не состоится. Все же, встречаются утверждения, о том, что у человека иссякли возможности для своего дальнейшего развития и настало время закрепить достижения, которых он добился в прошлом.

Список использованной литературы:

1. Бондырева С.К. Матрица духовности / С.К. Бондырева, Д.В. Колесов. — М.: Московский психолого - социальный институт, 2008. — С. 9–12.
2. Налимов В.В. На грани третьего тысячелетия: что осмыслили мы, приближаясь к XXI веку / В.В. Налимов. — М.: Лабиринт, 1993. — С. 9.
3. Аверинцев С. Никита Струве. Православная культура / С. Аверинцев // Новый мир. — 1993. — № 11. — С. 58.
4. Ваншенкин К. В моё время (из записок) / К. Ваншенкин // Знамя. — 2002. — № 8. — С. 182.
5. Плюснин Ю. Идеология провинциального человека: изменение в сознании, душе и поведении за последние 15 лет [Электронный ресурс]. — Электрон. текстовые данные. — Режим доступа: / www.polit.ru/lectures/2007/12/13Plusnin.html.

© Е.А. Алашеева, А.В. Кулишова, 2016

УДК 740

Е.А. Алашеева, А.В. Кулишова

студенты УлГТУ

Ульяновский Государственный Технический Университет

г. Ульяновск, Российская Федерация

СТАТЬЯ ПО ФИЛОСОФИИ «РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КОНФЛИКТА В ПРИРОДЕ ЭТИЧЕСКОГО»

Этическая проблематика всякий раз беспокоила мыслителей, начиная с древности и по сей день. Разбирая взгляды на строение морали, нужно подметить, собственно что в всевозможных концепциях всякий раз просматривается мысль возвышения человека - носителя моральности в процессе его перемещение от неморальных сущностей к моральным.

Принцип морального восхождения человека в этап Древности и Античности основывался на идее его возвышения над земным. Так, космоцентрическое осознание мира китайскими философами создавало представление о назначении морали как области нравственного самоопределения методом преодоления земного его положения методикой возвышения над земным и подчинения небесному, каждый день при данном соизмеряя собственные действия сподобающим. Земное - настоящее, человеческое и, вполне вероятно, недостоверное. Небесное - гармоничное и, по - видимому, истинное.

Античная этика уже связана с моментом проявления индивида как значения и как субъекта истории. Возвышенность человека достигается при помощи его влечения к настоящему познанию.

В соответствии с мыслью морального восхождения и прецедентом срединного характера морального поступка выстроил собственную необычную этическую теорию морали американский философ Лон Льюис Фуллер. Весь процесс морального возвышения он предложил разбить на 2 последовательных отрезка - мораль долга и мораль стремления. Согласно Фуллеру, мораль долга – естественное поле для законотворчества. Она по своей сущности близка теории экономического обмена: аналогичный моральный поступок логичен, взвешен и оправдан малой гарантированной выгодой. Вторая же доля морального восхождения – мораль стремления – содержит другое назначение. Этическое действие на данном отрезке морального восхождения сравнимо, в случае если продолжать придерживаться экономической терминологии, с теорией предельной полезности. Впрочем, здесь содержится неустрашимый риск: несмотря на то, что фаворитов, как известно, не судят, никто не даст гарантии оправдания поступка при неудаче. Становится понятным, почему Фуллер предметом морали стремления определяет «стремление людей наилучшим образом использовать свои короткие жизни».

В одном ряду с поиском подходящих моральных конструкций одна из ключевых задач в анализе морали – определение природы этического. Упорядочивая и систематизируя теоретические концепции, которые связаны с решением данной проблемы, возможно прийти к выводу, что основными философскими направлениями, объясняющими истоки и предпосылки возникновения морали, могут считаться два противоположных – этический априоризм и этический апостериоризм.

Априористская мораль в собственной реализации обнаруживает конкретную двойственность: с одной стороны, общество официально поддерживает навязанные этические нормы, а с другой – их отвергает. Неплохим доказательством данному предположению служит знакомое нам выражение Античной философии о предпочтении истины дружбе, где Сократ говорит ученикам: «А вы послушайте меня и поменьше думайте о Сократе, но главным образом об истине».

Современный французский философ А. Бадью, размышляя о задачах нравственности, отталкивался от позиции ряда авторов, которые отрицали идею всеобщей морали и утверждения о том, что человек историческое, сконструированное понятие. Согласно теории А. Бадью, можно говорить о том, что не может вестись речи о традиционно понимаемой этике с классическим представлением об универсальности ее поля.

Особенностью другой, апостериористской концепции морали, считается признание того, что лишь конфликт способствует формированию оптимальной этики. В данном случае он выступает универсальным объективным регулятором процесса образования системы этических норм.

Выделяют три возможных типа апостериористской концепции этики:

1. «Мягкий» апостериоризм: конфликт – релевантно сопутствующее, допустимое условие каждого этического действия (поступка).

2. «Смешанный» апостериоризм: в данной системе конфликт рассматривается как конститутивный принцип.

3. «Жесткий» апостериоризм. Тут конфликт конструктивен для самой природы этического, воздействует на формы и, в том числе, на содержание нормы: имеющий место конфликт в итоге просчета вероятных поступков определяет конструкцию и содержание будущей этики.

Можно сделать вывод, что апостериористская концепция нравственности считает инцидент основой появления этических норм, которые выполняют функцию общественной регуляции. При этом первый тип эстетического апостериоризма позволяет инцидент, оговаривая, вероятность благоприятного исхода напряженной остроконфликтной ситуации посредством заранее подготовленных каналов её «сравливания» до состояния приемлемости степеней конфликтного «давления», равного внешней этической среде (неконфликтующей).

Список использованной литературы:

1. Ткаченко Г. А. Формирование этических идей в Китае. М., 2009. 480 с.
2. Платон. Соч. : в 3 т. М., 1970. Т. 2. 611 с.
3. Фуллер Л. Мораль права. М., 2007. 308 с.
4. Платон. Федон, Пир, Федр, Парменид. М., 1999. 528 с.
5. Бадью А. Этика. Очерк о сознании зла. СПб., 2006. 126 с.
6. Смит А. Теория нравственных чувств. URL: [http:// gallery.economicus.ru / cgi - bin / frame _ rightn _ newlife](http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife).

© Е.А. Алашеева, А.В. Кулишова, 2016

УДК 336.64

Е.В.Алексеева, студент магистратуры Смоленского филиала
Финиуниверситета при Правительстве РФ, г. Смоленск, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КАК ПОДСИСТЕМА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ

Аннотация. Система управления компанией традиционно включает блок управления денежными потоками, который обеспечивает практическую реализацию поставленных менеджментом стратегических и тактических целей. В статье раскрыто содержание ключевых этапов управления денежными потоками, выявлены проблемы их эффективного осуществления.

Ключевые слова: денежные потоки, денежные средства, управление, финансовый механизм, бизнес - процессы.

Распространенной моделью оценки и управления стоимостью компании является модель свободного денежного потока, образованного в результате функционирования всех операционных и географических сегментов, всех направлений деятельности (текущая, финансовая, инвестиционная), осуществления всех бизнес - процессов. Денежные потоки в форме притока и оттока сопровождают движение активов и обязательств компании, финансирование её деятельности, замыкая цепочку кругооборота капитала.

Денежные средства по праву занимают центральное место среди финансовых ресурсов компании вследствие таких своих уникальных свойств как мгновенная обращаемость, абсолютная ликвидность, делимость, мобильность, обезличенность и адаптивность. Данными свойствами не обладает ни один другой финансовый ресурс компании. Термин «денежный поток» подразумевает представление деятельности хозяйствующего субъекта в динамике через показатели притока и оттока денежных средств за период [1].

Большинство проблем разбалансированности притока и оттока денежных средств вызвано несовпадением во времени и пространстве (на уровне подразделений, самой компании и взаимосвязанных групп компаний) процессов инвестирования и окупаемости внедренных проектов, снабжения и сбыта, продажи и оплаты и т.д. Ухудшение управляемости денежными потоками приводит к прямым негативным последствиям в виде необоснованного увеличения объемов привлечения заемного капитала и расходов на его обслуживание, несанкционированным или незапланированным расходам денежных средств, «запаздывающему» перераспределению средств между видами деятельности, и косвенно сказываются на эффективности деятельности через ухудшение показателей оборачиваемости, ликвидности, удлинения финансового цикла.

Если координацию стратегии развития, построение генерального бюджета, производственных планов подразделений, возможно осуществить в достаточно короткие сроки, то увязка процесса управления денежными потоками с бизнес - процессами компании требует длительных управленческих усилий. Процесс регулирования денежных потоков в компаниях или «CashManagement», на наш взгляд, включает следующие последовательно выполняемые этапы: см. рис. 1.

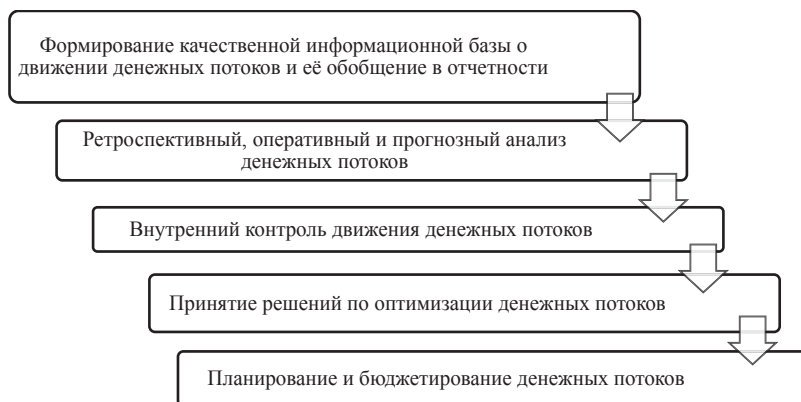


Рисунок 1 - Этапы управления денежными потоками компании

Отправной точкой осуществления процесса управления денежными потоками является создание информационной базы. С этой задачей успешно справляется система бухгалтерского учета, обеспечивающая регламентированное отражение расчетных операций в соответствующих учетных регистрах с определенной группировкой данных и затем их обобщением в Отчете о движении денежных потоков [2]. Организация учетно - аналитического обеспечения зависит от стратегии управления компанией, основной целью которой является максимизация рыночной стоимости компании путем эффективного, сбалансированного и рационального управления денежными потоками.

Анализ денежных потоков осуществляется для изучения их динамики, выявления типичных направлений притока и оттока, ранжирования платежей по степени приоритетности и значимости в целях устранения кассовых разрывов, оценки финансирования видов деятельности (операционной, инвестиционной и финансовой), поиска возможностей внутреннего финансирования, определения перспективной платежеспособности.

Методика ретроспективного анализа сводится не только к анализу потока денежных средств по видам деятельности за предшествующие периоды, но и позволяет оценить уровень среднего остатка денежных средств с позиции обеспечения платежеспособности компании и эффективного расходования средств. Оперативный анализ проводится в текущем периоде для диагностики формирования положительного и отрицательного денежных потоков, и своевременного предотвращения появления платежного дефицита. Прогнозный анализ предполагает составление кассовой - консолидированной сметы на основе сценарного подхода или наблюдаемых тенденций изменения денежных потоков. Эта стадия является важным и необходимым элементом управления денежными потоками, прогнозирование позволит избежать кризисных ситуаций с иррациональным использованием денежных средств.

Внутренний контроль движения денежных потоков заключается в осуществлении предварительного санкционирования расходования денежных средств и оценке последующего выполнения плановых показателей по их притоку и оттоку, диагностике равномерности денежного потока, оценке ликвидности расчетных операций. Контроль осуществляется по центрам финансовой ответственности [3].

На этапе принятия решений по оптимизации денежных потоков происходит выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость компании от внешних источников привлечения денежных средств, нормализовать временное соответствие объемов их притока и оттока. Целевыми установками этого этапа могут служить:

- достижение сбалансированности объемов положительного и отрицательного денежных потоков;
- обеспечение синхронности формирования денежных потоков во времени;
- обеспечение роста чистого денежного потока компаний.

При этом сбалансированность денежных потоков должна носить комплексный характер: см. рис. 2.

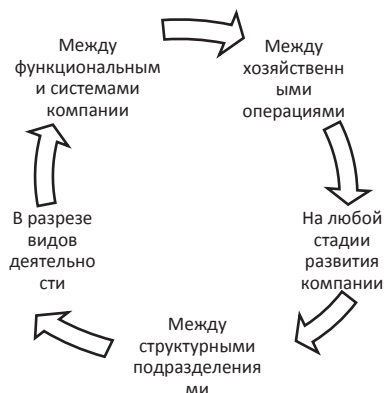


Рисунок 2 - Направления сбалансированности денежных потоков

Для достижения сбалансированности денежных потоков необходимо рассматривать принятие управленческих решений в разрезе стратегического, тактического и оперативного управления [4]. Оперативные управленческие решения в сфере денежных потоков - это комплекс мер, направленных на оптимальное распределение денежных потоков в краткосрочном периоде, нормализацию доступа к внешним финансовым ресурсам и бесперебойное осуществление инвестиционных вложений. Тактические управленческие решения сконцентрированы на создании равновесия между денежными потоками операционной и инвестиционной деятельности в целях повышения уровня капитализации компании и максимизации ее стоимости. Стратегические управленческие решения решают проблему поддержания оптимального остатка денежных средств и подбора такой структуры денежных потоков, которая обеспечит генерирование свободного денежного остатка.

Планирование и бюджетирование денежных потоков строятся в зависимости от выбранного компанией бюджетного цикла [4]. Это может быть составление месячных планов ежедневных поступлений и платежей в виде платежного календаря с максимальной детализацией всех платежных операций или бюджетирование на годовой период со средним уровнем детализации, корректировками на изменения макроэкономических факторов по укрупненным группам статей (по видам деятельности).

Последовательное выполнение всех этапов управления денежными потоками в компаниях это определенный процесс, цели, задачи и механизм которого субъект определяет самостоятельно. Процесс управления денежными потоками охватывает все уровни менеджмента: инициаторов, контролеров, акцептантов и предполагает распределение обязанностей и полномочий участников этого процесса.

Управление денежными потоками - это достаточно хорошо изученная специалистами часть финансовой системы компании, которая, тем не менее, требует постоянного внимания и корректировки уже внедренных в практику моделей, методов и приёмов управления денежными потоками. Неопределенность предпринимательской деятельности приводит к внеплановым платежам, незапланированным бюджетом, экстренному поиску внешних источников финансирования, зачастую слишком «дорогих» для субъекта, неэффективным вложениям денежных средств в неликвидные активы и др. Наличие единых внутренних правил (стандарта, регламента по платежной политике) и ограничений в виде бюджетирования, отчетности, контроля и анализа денежных потоков будет способствовать повышению качества принимаемых управленческих решений по притоку и оттоку денежных средств.

Список использованной литературы:

1. Карпова В.В. Оценка как элемент системы бухгалтерского учета. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Всероссийский заочный финансово - экономический институт. Москва, 2002.
2. Карпова Т.П., Карпова В.В. Бухгалтерский учет: упражнения, тесты, решения и ответы / М.: Вузовский учебник, 2013.
3. Судебная бухгалтерия. Толкаченко А.А., Амаглобли Н.Д., Бородин В.А., Харabet К.В., Бобошко В.И., Суглобов А.Е., Карпова В.В., Кадыков В.М., Кеворкова Ж.А.,

Малолетко А.Н., Арабян К.К., Виноградова М.М. Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Москва, 2010. (4 - е издание, переработанное и дополненное).

4. Карпова Т.П. Бухгалтерский управленческий учет производства: концепция совершенствования. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Финансовый университет при Правительстве РФ. Москва, 2004.

5. Карпова Т.П., Карпова В.В. Принципы построения и прогнозные возможности расчетно - платежного баланса // Вестник Финансового университета. 2015. № 1 (85). С. 37 - 53.

© Е.В. Алексеева, 2016

Удк 338.242.

Л.И.Алимова

к.э.н., доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление»

Новороссийский политехнический институт

А.В.Чагина

Ст.преподаватель кафедры «Государственное и муниципальное управление

Новороссийский политехнический институт.

ПОЛИТИКА СОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ Г. НОВОРОССИЙСК

Новороссийск является одним из ведущих субъектов экономики Кубани и входит в тройку лидеров Краснодарского края по темпам развития экономики.

Численность занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса в 2015 году составила около 50 тысяч человек. В настоящее время хозяйственную деятельность в данной сфере осуществляет 15,5 тысяч субъектов. Малое и среднее предпринимательство составляет 96,9 % от общего количества хозяйствующих субъектов города. В прошлом году их оборот составил 107 млрд. рублей

Объем инвестиций в основной капитал по сравнению с 2014 годом вырос на 2 % и составил 1,9 млрд. руб. В консолидированный бюджет Краснодарского края объем налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства составил 3,0 млрд. руб.

Высокие темпы роста в развитии малого бизнеса достигнуты благодаря эффективному выполнению мероприятий Муниципальной программы поддержки и развития малого предпринимательства в городе Новороссийске на 2012 - 2014 годы.

В 2015 году на поддержку малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Новороссийск выделено 40,8 млн. руб. (31,5 млн. руб. – средства краевого бюджета и 9,3 млн. руб. – средства местного бюджета) [1].

В целях создания благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства, способствующих устойчивому росту уровня социально -

экономического развития, на территории города Новороссийска реализуются муниципальные, региональные и федеральные программы.

Каждая из реализуемых программ характеризуется своим сроком действия, своим бюджетом и особенностями.

Программа «Поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Новороссийск на 2014 - 2017 годы» разработана на основании Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Закона Краснодарского края от 04.04.2008 года № 1448 - КЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае».

Оценка социально - экономических последствий от реализации Муниципальной программы состоит в увеличении на территории муниципального образования город Новороссийск количества малых и средних предприятий на 5,5 процента, что увеличит количество занятых в сфере малого и среднего предпринимательства.

На территории муниципального образования г. Новороссийск для предприятий малого и среднего бизнеса оказывается консультационная, информационная, образовательная, финансовая, имущественная поддержка в рамках деятельности:

- управления потребительской сферы, малого и среднего бизнеса, развития курортных территорий и агропромышленного комплекса администрации МО,
- Новороссийской торгово - промышленной палаты,
- Координационного совета по малому и среднему предпринимательству при главе муниципального образования город - герой Новороссийск.

Решение о субсидировании принимается управлением малого и среднего бизнеса администрации МО г. Новороссийска на основании заявлений, поданных предпринимателями. При этом заявок на субсидии (возмещение затрат предпринимателей на приобретение средств производства и на выплаты по кредитам и договорам лизинга) в 2015 - м подали 129 предпринимателей, почти в 10 раз больше, чем в 2014 году.

На поддержку малого и среднего предпринимательства в прошлом году перечислено 33,5 млн рублей из бюджетов всех уровней.

Получателями субсидий стали 71 субъект малого и среднего бизнеса (по сферам деятельности):

- производство и промышленность - 12 субъектов;
- рекламная деятельность - 4 субъекта;
- строительство - 7 субъектов;
- оказание услуг - 45 субъектов;
- сельскохозяйственное производство - 3 субъекта

В рамках Федеральных законов году продолжается работа по оказанию имущественной поддержки. Сегодня из 85 объектов муниципальной собственности предпринимателями приватизировано 76 объектов [2].

Вместе с тем, следует отметить, что реальный экономический потенциал не исчерпан, ещё надо решить немало проблем, имеющихся в малом и среднем бизнесе. Необходимо решить вопросы оказания помощи в формировании финансовых и инвестиционных ресурсов.

Реализация этих мероприятий поможет малому бизнесу занять достойное место в экономике нашей страны и региона.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт малого и среднего предпринимательства Краснодарского края URL: // <http://www.mbkuban.ru> (дата обращения 22.02.2016)
2. Официальный сайт отдела по взаимодействию с малым и средним бизнесом города Новороссийска URL: // <http://msb-admnvrsk.ru> (дата обращения 21.02.2016)

© Л.И.Алимова, А. В.Чагина 2016

УДК 338.48

Д.М.Амет - устаева преподаватель
кафедры менеджмента и государственного управления,
Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Республики Крым «Крымский инженерно - педагогический университет»,
г. Симферополь, Республика Крым
Л.И.Алиев студент V курса направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Республики Крым «Крымский инженерно - педагогический университет»,
г. Симферополь, Республика Крым

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА ОБЪЕКТОВ РАЗМЕЩЕНИЯ

Эффективность системы продвижения туристского продукта напрямую связана с технологией его формирования и ценовой политикой поставщиков услуг и конечного продукта. Соотношение «цена – качество» является важнейшим фактором, влияющим на принятие потребителем решения о приобретении турпродукта на рынке. Поэтому технология ценообразования на услуги санаториев напрямую влияет на конкурентоспособность туристического продукта российских направлений оздоровительного туризма и на успешность его продвижения на туристский рынок. По мнению потребителей, дороговизна услуг и несоответствие цен качеству туристического продукта являются одними из наиболее важных проблем для развития внутреннего туризма в России [1]. По мнению экспертов туристского рынка, в условиях высокой конкуренции и кризиса рыночный успех туристического продукта можно обеспечить двумя способами: предложить рынку уникальный туристический продукт или продукт по лучшей цене. Таким образом, ценовая политика объектов размещения, специализирующихся на оздоровительном туризме, оказывает огромное влияние на конкурентоспособность туристического продукта дестинации оздоровительного туризма и успешность его продвижения на рынке. В условиях рынка организованного туризма проблемы ценообразования на отдельные услуги и туристический продукт являются важными для всех участников туристского рынка. Продуманная и эффективная ценовая стратегия

позволяет обеспечить экономическую устойчивость деятельности, сгладить действие сезонных факторов, является существенным фактором конкурентоспособности туристического продукта дестинации оздоровительного туризма на рынке [3]. Цены объектов размещения, специализирующихся на оздоровительном туризме, напрямую влияют на цену конечного продукта, реализуемого туристическими операторами и туристическими агентами конечному потребителю. Стоимость услуг поставщиков составляет до 80 % в продажной цене туристического продукта. То есть туроператоры и турагенты практически не могут влиять на ценовую политику, а являются заложниками ценовой политики средств размещения и перевозчиков. Туроператоры могут лишь выбирать дестинации и поставщиков, которые предлагают лучшие цены и условия. Зачастую этот выбор не в пользу российских дестинаций и средств размещения. Поэтому механизм партнерства участников туристского рынка крайне важен для успешного продвижения турпродукта [3]. Кроме того пока недостаточно используются современные технологии маркетинга туристических дестинаций. Цена комплексного продукта, предлагаемого на рынке туроператорами через турагентов, должна быть не выше цены отдельных услуг, входящих в тур, приобретаемых напрямую у производителя. Для этого в практике мирового турбизнеса существует система скидок от розничных цен на услуги, которые производители туристских услуг предоставляют туроператорам и турагентам в качестве компенсации расходов на сбыт и вознаграждения. В мировой практике агентские тарифы ниже опубликованных тарифов на 5–10 % , туроператорские тарифы могут быть ниже опубликованных тарифов на 20–50 % . Опыт мирового туристского бизнеса доказал, что скидка – это не просто доход посредников, а возможность организовать качественный сбыт продукта на рынке при соблюдении определенного уровня цены на конечный продукт для потребителя как на рынке b2b, так и на рынке b2c [2]. Использование скидки или вознаграждения зависит от формы применяемого договора. При работе по агентскому договору или договору комиссии туроператору выплачивается вознаграждение, выраженное в процентах от опубликованных тарифов. При сотрудничестве по договору купли - продажи или договору оказания услуг туроператору предоставляются туроператорские тарифы – нетто - цены, рассчитанные на основании опубликованных тарифов объекта размещения за вычетом специальной скидки для туроператора. Размер скидок (вознаграждений) может варьироваться по сезонам года. На основании анализа прайс - листов объектов размещения можно сделать вывод, что для средств размещения специализирующихся на оздоровительном отдыхе характерно следующее деление ценовых периодов по сезонам: - низкий сезон – январь, февраль, март, ноябрь, декабрь; - средний сезон (межсезонье) – апрель, май, октябрь; - высокий сезон – июнь, июль, август, сентябрь. Периоды праздников и крупных событий могут быть отнесены объектами размещения к среднему или высокому сезону или выделены в отдельный ценовой период в зависимости от ценовой политики и занимаемой рыночной позиции.

Вопросы ценообразования и ценовой политики являются чрезвычайно важными для достижения рыночного успеха в условиях возрастающей конкуренции на рынке оздоровительного туризма. Несмотря на привлекательность оздоровительного отдыха на российских курортах для потребителей, фактор дороговизны услуг отрицательно сказывается на продажах российского турпродукта. Для преодоления выявленных негативных тенденций необходима разработка рекомендаций и подходов к

ценообразованию на оздоровительный турпродукт на уровне курортов и ассоциаций туристско - рекреационных предприятий. Это позволит повысить конкурентоспособность турпродукта и послужит основой создания эффективной системы продвижения турпродукта дестинаций оздоровительного туризма.

Список использованной литературы:

1. Матющенко Н.С., Сердюкова Н.К., Кучерявая Н.А. Совершенствование управления экскурсионной деятельностью в городе - курорте Сочи на основе мониторинга рынка // Известия Сочинского государственного университета. 2011. № 2. С. 35 - 43.
2. Сердюкова Н.К. Внутренний туризм: актуальные проблемы управления и развития // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). 2009. Том 7. № 3 (часть 3). С. 145 - 146.
3. Сердюкова Н.К., Гаврилец Г.Ю. Оценка современных тенденций продвижения туристского продукта // Известия Сочинского государственного университета. 2012. Т. 21. № 3. С. 90 - 95.

© Д.М.Амет - устаева, Л.И.Алиев 2016

УДК 004:379.85

Д.М.Амет - устаева преподаватель

кафедры менеджмента и государственного управления,

Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

Республики Крым «Крымский инженерно - педагогический университет»,

г. Симферополь, Республика Крым

Э.С.Алимова студентка IV курса направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»,

Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

Республики Крым «Крымский инженерно - педагогический университет»,

г. Симферополь, Республика Крым

ДИАГНОСТИКА САЙТА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СОСТАВНАЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕГА»)

В сегодняшних условиях важной сферой является информационное обеспечение, которое заключается в сборе и переработке информации, необходимая для принятия взвешенных управленческих решений. Предоставление информации о положении, работе предприятия на высшую ступень управления и взаимный обмен данными между всеми взаимозависимыми подразделениями осуществляются на базе прогрессивной электронно - вычислительной техники, программ и прочих технических средств связи.

Специфичность туристического бизнеса требует от предприятий эффективных инструментов продвижения продукции и услуг, именно Интернет предоставляет большие возможности в международном масштабе. Web - сайт туристического предприятия является своего рода визитной карточкой, а глобальная сеть Internet сегодня – один из

главных средств коммуникации между предприятиями, партнерами, потребителями и прочее. В качестве примера рассмотрим Web - сайт туристическое агентство «Вега», который располагается по адресу <http://www.vegatur.net/>.

В первую очередь стоит обратить внимание на вид главной страницы и сайта в целом (рис.1).

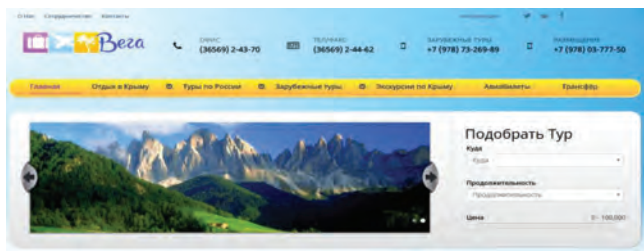


Рис. 1 Главная страница Web - сайта турагентства «Вега»

Цветовая гамма состоит из тонов, не вызывающих раздражение на глаза и на эмоциональное состояние гостя страницы. Основные разделы Web - сайта выделены или размером шрифта, или цветом, что помогает мгновенно сориентироваться. Шрифт читается легко, без особых усилий для восприятия текста. Нет всплывающей навязчивой рекламы, которую очень часто используют большинство сайтов для получения дополнительной прибыли. С точки зрения эстетики сайт довольно таки привлекателен. Ошибок, опечаток и плохой литературной стилистики в тексте сайта не было обнаружено. Информация распределена правильно, по мере ее важности для посетителя.

Во вторую очередь рассмотрим содержание сайта. На верхней панели навигации, расположены основные номера телефонов агентства (рис.2), что упрощает поиск контактных номеров.



Рис. 2 Панель навигации Web - сайта турагентства «Вега»

Под панелью с номерами телефонов находится главная панель для навигации (рис.3), которая в процессе передвижения по страницам не изменяет своего положения и состава разделов.

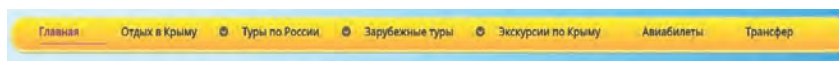


Рис.3 Главная панель навигации

Главная панель включает в себя самые главные части сайта турагентства:

- подбор тура дает возможность выбрать тур по интересам и потребностям;
- о нас – возможность получения более полной информации;
- контакты – как найти.

Посетителю также предоставлена возможность авторизоваться на сайте, что предоставляет массу преимуществ для тех клиентов, которые в будущем собираются пользоваться услугами турагентства «Вега».

В свою очередь, система подбора способна удовлетворить желание клиента. Она включает в себя: направления, количество дней путешествия, стоимость – это все то, что необходимо для приобретения тура.



Рис. 4 Система подбора тура

Web - сайта турагентства преследует также рекламную ценность, которая состоит из навигации, скорости загрузки, качества обслуживания. Выделим основные критерии оценки качества сайта с точки зрения рекламной ценности:

- акцент внимания на популярной информации;
- акцент внимания на дополнительных преимуществах;
- акции, лотереи, опросы, конкурсы;
- рассылка новостей;
- новости;
- дизайн и др. [2]

Так же туристическому агентству «Вега» следует добавить отзывы и предложения туристов о путешествиях, размещение рейтинговой системы оценки санаториев, больше фото и видео о предлагаемых турах, курсы валют, online - консультации.

Из всего вышесказанного следует, что данный Web - сайт туристического агентства является достаточно качественным, удовлетворяет потребностям посетителя, легок и удобен в навигации, привлекателен, достаточно информативен, грамотно распределен на первостепенные и второстепенные разделы. Это означает, он способен корректно функционировать и работать, благодаря чему сайт будет довольно посещаем, а значит, что появляется возможность привлечь потенциальных клиентов - это, в свою очередь, говорит об эффективном использовании данного сайта.

Список использованной литературы:

1. Туристическое агентство “Вега” [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vegatur.net>
2. Амет - устаева Д.М. Оценка и анализ сайта как инструмент динамического развития туристической компании // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон, Херсонський державний університет, Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С.114 - 117

© Д.М.Амет - устаева, Э.С.Алимова, 2016

К.А. Андриянова

Студент 3 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Университет сервиса
Г. Тольятти, Российская Федерация

Ю.С. Горенкова

Студент 3 курса экономического факультета
Поволжский Государственный Университет сервиса
Г. Тольятти, Российская Федерация

Научный руководитель: С. Д. Кукина

к.э.н., доцент кафедры «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
Поволжский Государственный Университет
Г. Тольятти, Российская Федерация

РОЛЬ ТОРГОВОГО ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ТОВАРОВ

Безопасность - это состояние, при котором отсутствует недопустимый риск, связанный с причинением вреда жизни или здоровью граждан, имуществу физических и юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, окружающей среде, жизни и здоровью животных и растений [2, с. 67].

Безопасность товаров и работа в торговой сфере всегда сопряжена с различного рода проблемами: от мелких нарушений сотрудников до проблем с законодательством. Для эффективного устранения возникающих в торговом процессе противоречий, меры реагирования стоит выработать заранее [1, с. 51].

Крупные и средние компании все активнее осваивают региональные рынки, что приводит к появлению обширных филиальных сетей. В этих структурах задействованы десятки, иногда и сотни человек, крупные финансовые и товарно - материальные ценности. Поэтому число рисков в работе различных отделов увеличивается, а значит, возникает необходимость в системе мер по обеспечению безопасности товаров и деятельности предприятия в целом [3, с. 152].

Самым слабым звеном в сфере обеспечения безопасности товаров на торговом предприятии является человек. Тем самым актуально стоит вопрос о кадровой политике и деятельности персонала в целом [4, с. 181].

Несмотря на финансовую стабильность торговой сферы, наблюдается большая текучесть кадров, что сохраняет безопасность товаров на низком уровне: обучение новых сотрудников влечет за собой большие затраты [4, с. 187].

К рассмотрению мер повышения уровня обеспечения безопасности товаров предлагаются следующие рекомендации:

1) увеличение уровня дохода торгового персонала, как средство стимулирования более качественного труда и охраны безопасности товаров: удовлетворенный своей заработной платой сотрудник обеспечивает более продуктивную работу, к тому же данный фактор повлечет за собой уменьшение текучести кадров;

2) организация курсов повышения квалификации по обеспечению безопасности товаров существующих сотрудников всех отделов: финансово целесообразно проводить подобные мероприятия на предприятии, т.к. это обеспечит кадровую стабильность и повысит эффективность труда персонала;

3) внутренний контроль за деятельностью всех отделов предприятия, в том числе отдела продаж, сбыта и хранения товаров: своевременные устранения причин снижения безопасности и охраны товаров повлечет за собой снижение недоброкачественной продукции и снизит риск дополнительных расходов (списанные товары, просроченные товары и т.д.).

В ходе написания данной статьи показана роль торгового персонала в сфере безопасности товаров, сделаны выводы о качестве их работы и даны рекомендации по увеличению уровня повышения квалификации торгового персонала в сфере безопасности товаров.

Таким образом, проведя ряд предложенных рекомендаций, предполагается увеличение уровня повышения квалификации торгового персонала в сфере безопасности товаров, более качественный результат труда и эффективное обеспечение безопасности товаров в целом.

Список использованной литературы

1. Ильичев В. М., Учебно - методическое пособие по дисциплине "Средства и методы управления качеством" [Текст]: для студентов специальности "Упр. качеством" / Поволж. гос. ун - т сервиса (ПВГУС), Каф. "Технология индустрии моды и упр. качеством"; сост. В. М. Ильичев. - Тольятти: ПВГУС, 2010. - 51 с. : ил. - Библиогр.: с. 51.
2. Кукина, С. Д., Учебно - методический комплекс по дисциплине "Безопасность товаров" [Электронный ресурс]: для студентов специальности 080401.62 "Товароведение" / Поволж. гос. ун - т сервиса (ФГБОУ ВПО "ПВГУС"), Каф. "Экономика, орг. и коммер. деятельность"; сост. С. Д. Кукина. - Тольятти: ПВГУС, 2012. - 70 с. - Библиогр.: с. 67 - 68.
3. Семенцов, А. Б. Мотивация торгового персонала: [Электронный ресурс] / А. Б. Семенцов // Личные продажи. – 2013. - №2. – С. 152 - 160
4. Кукина С. Д., Теоретико - практический подход к оценке эффективности управления персоналом с позиции использования квалификации [Текст]: Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. Выпуск № 1 (33) / Тольятти: ИПЦ ПВГУС, 2014. – С. 181 - 190.

© К.А. Андриянова, Ю.С. Горенкова, 2016

УДК 332.1

М.В.Антонова, Студент 3 курса,

Институт математики, информационных и космических технологий,
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова
г. Архангельск, Российская Федерация

Научный руководитель: А.И. Поспеловская, к.э.н., доцент

Высшая школа экономики и управления, кафедра экономики
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ОСВОЕНИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ (СМП) В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ

Глобальные изменения экономического пространства, постоянное усложнение хозяйственных связей, достижения научно - технического прогресса характеризуются

высокой степенью неопределенности и неустойчивости среды и повышают необходимость адаптивности промышленно - транспортных систем.

В условиях современной динамичной экономической среды постоянно возрастает заинтересованность всего мирового сообщества в установлении влияния на арктические территории и шельф. Основные стимулы развития Арктической зоны РФ заложены в наличии в этом макрорегионе больших ресурсных богатств и весомого транзитно - транспортного потенциала, дающего возможность проложить новые транспортные маршруты, значительно уменьшающие расстояния грузоперевозок.

Развитие арктической транспортной системы на базе инновационной национальной стратегии является значимым для российской экономики.

В совокупности с многочисленными впадающими в Северный Ледовитый океан реками, СМП образует единую водно - транспортную систему, которая обрабатывает основную часть так называемых северных грузов [2].

Особое внимание уделяется развитию СМП – как единственной высокоширотной магистрали, связывающей северные регионы России и развитие которой реально влияет на освоение удаленных труднодоступных территорий. Северный морской путь имеет ощутимый потенциал экономического ожидания для России [3].

В то же время обширные территории Арктической зоны и труднодоступность макрорегиона значительно усложняют экономико - хозяйственное освоение арктических территорий, формирование полноценной транспортной системы и определяют сложность реализации стратегии развития Арктики («Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года» [1]).

Проблемы развития транспортной инфраструктуры северного макрорегиона определяются следующими причинами:

- недостаточная транспортная обеспеченность макрорегиона и неравномерное размещение транспортной инфраструктуры по территории;
- сложность создания полноценных связей с транспортными коридорами страны, сложность доступа к внутрирайонным коммуникациям;
- необходимость вложения значительных средств для развития транспортной инфраструктуры, соответствующей современным условиям.

Необходимо комплексно - инновационное развитие транспортной системы арктических территорий на основе проектов [4]:

- совершенствования инфраструктуры и транспортных коммуникаций в рамках Северного морского пути на современном уровне;
- реконструкции проекта «Белкомур», связывающего Северный морской путь с помощью сквозного железнодорожного сообщения по спрямляющему маршруту Пермь – Сыктывкар – Архангельск, соединяющего регионы Сибири и Урала с портами в Архангельске и Мурманске.

Развитие транспортной инфраструктуры даст возможность:

- создать условия для долгосрочного роста экономики Арктической зоны и северных территорий Европейской части России;
- освоить новые экономические районы с выходом к малодоступным местностям, обеспечить подходы к разработке новых месторождений углеводородов и природных ресурсов;

- сформировать гибкую транспортную систему с населенными пунктами и предприятиями на территории Северо - Запада и Арктической зоны РФ;
- обеспечить устойчивое развитие северных территорий с созданием транзитно - транспортных коридоров, вводящих транспортную систему Арктики в отечественную и мировую инфраструктуру перевозок.

Список использованной литературы:

1. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года (Указ Президента РФ № 232 от 08.02.2013 г.)
2. Кондратов Н.А. История освоения и значение Северного морского пути // Материалы Всероссийской научной конференции, посвященной Международному Полярному Году (2007–2008 гг.) – Архангельск: ПГУ, 2008. – С. 205 - 213.
3. Залывский Н.П. Северный морской путь: потенциал ожидания и реальные проблемы функционирования // Арктика и Север – междисциплинарный электронный научный журнал – 2015 – №3.
4. Поспеловская А.И., Поспеловский Д.В. Развитие транспортной системы Арктической зоны РФ // Прорывные научные исследования как двигатель науки: сборник статей Международной научно - практической конференции / ч.1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С. 182 - 184.

© А.И. Поспеловская, М.В. Антонова, 2016

УДК 336.773

Б.Х. Арутюнян
студент²

Уфимский Государственный
Нефтяной Технический Университет
Г. Уфа, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ РЫНКА МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Каждый человек или семья в своей жизни хотя бы раз встречались с финансовыми проблемами. От этого застраховаться невозможно. Ситуации бывают разные, и неожиданно может потребоваться определённая сумма денег. Откуда же их взять? Есть немало вариантов: занять у друзей или знакомых, заложить имущество в ломбарде, взять кредит в банке, или получить микрозайм.

Последние сейчас набирают популярность. Как правило, это ссуда, в виде небольшой суммы денежных средств, предоставляемая на небольшой срок. Выдачей таких микрокредитов занимаются микрофинансовые организации (МФО). Работа этих организаций во многом схожа с работой банков в отношении кредитования физических

² Научный руководитель: доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, к.э.н. Руднева Ю.Р.

лиц. Главным отличием является более лояльная позиция к заемщикам. Получить заем здесь смогут практически все: от нетрудоустроенных до пенсионеров. В отличие от банков, где при всей видимой доступности кредита получить его довольно сложно, потому что придётся собрать множество документов и дожидаться рассмотрения заявки.

Несмотря на более жесткие условия кредитования в банковском секторе, проблем у него тоже достаточно. «За 8 лет количество КО на грани банкротства выросло с 7 до 30 – до 4,1 % от банковского сектора. ... На санируемые банки приходится 10,3 % кредитов» [1].

По состоянию на 2016 год структура рынка микрофинансирования такова: 38 % рынка составляют займы для поддержки малого бизнеса и начинающих предпринимателей со ставками от 10 % годовых, еще 44 % — это потребительские займы со ставками от 40 % годовых, 18 % — «займы до зарплаты» (на срок до одного месяца на сумму до 30 тыс. руб.), их стоимость может составлять 2 % в день (более 700 % годовых), так как высок риск невозврата. Очевидно, что процентные ставки намного выше банковских 13 - 25 % годовых [2]. Также, в отличие от банков, спектр услуг предоставляемых МФО ограничен, например, они не могут привлекать денежные средства физлиц, кроме лиц, являющихся их учредителями. Однако, у данных организаций амбициозные планы на этот счет, хотя и реализовать эти планы довольно сложно из-за репутационных рисков.

Здесь можно столкнуться с проблемой сохранности сбережений, потому что рынок МФО относится к высокорискованному. Инвестирование в МФО – аналогично тому же депозиту в банке, только договор другой. Нужно понимать, что их вклады, не входят в систему страхования вкладов, в отличие от банковских. Однако, не смотря на высокие риски есть очень важный момент, который в основном и привлекает вкладчиков – это высокая доходность.

Деятельность МФО контролируется со стороны государства, но в отличие от банков, не подлежит лицензированию. В связи с этим количество данных организаций очень велико. На данный момент Россия является одним из лидеров по количеству микрофинансовых организаций в мире. Так, число МФО возросло с 3860 в январе 2014 года до 4184 на январь 2015 года.

Также вырос спрос на услуги МФО с начала 2015 года на 25 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Такие данные получило рейтинговое агентство RAEX в ходе анкетирования более 20 компаний, на которых приходится 20 млрд руб. кредитов. В тройку лидеров вошли компания «Домашние деньги» (прирост 24 % , или 6,6 млрд руб.), ГК «Деньги сразу» (50 % , или 2,2 млрд руб.) и «МигКредит» (23 % , или 2 млрд руб.). Это обусловлено кризисным состоянием в стране, поскольку расширяются границы потребителей финансовых услуг за счет увеличения малоимущих слоев населения [3].

Совокупный объем займов, выданных на 1 января 2016г. различными МФО населению страны, достиг 69,2 млрд руб. Прирост только за 4 квартал 2015г. зафиксирован на уровне 16,7 % . В общей структуре микрокредитования суммарные займы на приобретение потребительских товаров составили 35,3 млрд. рублей, микрозаймы – 33,8 млрд. рублей. Их средние размеры 31,5 и 12,4 тысяч рублей соответственно [4].

Во время кризиса 2008 г. рынок ссудных капиталов больше всех подвергся финансовому кризису. На рынке резко возросло количество финансовых махинаций [5]. Для усиления роли ЦБ ему были переданы функции мегарегулятора на финансовом рынке России. С конца 2013 года он стал активнее регулировать деятельность МФО. Также Центробанк

чистит рынок от недобросовестных компаний: за 2015 год регулятор исключил из реестра 898 МФО, тем самым сократив список компаний в реестре на 12 % , всего на начало 2016 года в нем осталось 3683 организации. Основной отток произошел за счет компаний, которые состоят в реестре, но фактически деятельность не ведут и не сдают отчетность в Банк России.

Последние поправки в Закон № 151 «О микрофинансировании и микрофинансовых организациях» вступили в силу с 29 марта 2016 года.

Важное нововведение – МФО будут разделены на два вида: микрофинансовые компании (МФК) и микрокредитные компании. В июле 2016 года Банк России планирует выделить отдельную категорию «бизнес - МФО», чтобы отличить их от МФО, специализирующихся на потребительском кредитовании. Они будут различаться возможностями работы с населением и будут по - разному регулироваться ЦБ.

МФК должны будут обладать капиталом не менее 70 млн руб. Их устойчивость будет контролироваться Центральным банком по шести экономическим показателям. Для микрофинансовых и микрокредитных компаний будут установлены разные лимиты на кредитование граждан. Первые смогут выдавать микрозаймы до 1 млн руб., вторые – до 500 тыс. руб.

С 29 марта в силу вступило уникальное ограничение, согласно которому общая сумма долга по краткосрочным займам, учитывающая проценты и другие платежи, входящие в расчет полной стоимости кредита, не может превышать основной долг в четыре раза.

Теперь иметь большое число недобросовестных заемщиков финансовой организации невыгодно, поэтому она либо прекращает микрофинансовую деятельность, либо начинает отнестись к подбору клиентов более ответственно.

Таким образом, государственные меры по регулированию деятельности МФО пытаются защитить как клиентов данных организаций, так и сами организации от заемщиков, преследующих мошеннические цели.

Список использованной литературы:

1. Руднева Ю.Р. Банковская система России: возврат в кризис? // Вестник экономики и менеджмента. – 2016. – №1.

2. Метелица Е., Титова Ю. Скандальные кредиты: решит ли проблему микрозаймов ограничение их числа [Электронный ресурс] // Информационный портал РБК. URL: <http://www.rbc.ru/finances/02/03/2016>. (дата обращения: 04.04.2016)

3. Сайт Рейтингового агентства RAEX [Электронный ресурс]: ТОП - 15 МФО по общему размеру портфеля микрозаймов на 01.01.2016. URL: http://www.raexpert.ru/researches/mfo/itog_2015_pre (дата обращения: 05.04.2016).

4. Информационный портал «Мировые Финансы» [Электронный ресурс] . URL: <http://global-finances.ru/mikrofinansovyye-organizatsii-2016> (дата обращения: 05.04.2016).

5. Шергазиева Ю.Р., Руднева Ю.Р. Развитие системы регулирования финансовых рынков в РФ путем создания мегарегулятора // Современные тенденции в экономике и финансах: сб. науч. тр. по материалам IV Всероссийской заочной научно - практической интернет - конференции. – Уфа: изд - во УГНТУ, 2014. – с. 196 - 199.

© Б.Х. Арутюнян, 2016

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАБОТЫ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ВНЕШНИХ ПРОВЕРКАХ

Одним из важных вопросов совершенствования организации финансового контроля унитарных предприятий в современных условиях является использование его органами при осуществлении ими процедур контроля информационных ресурсов систем внутреннего контроля последних.

Как показывает практика функции органов систем независимого финансового контроля и внутреннего контроля во многом совпадают.

В связи с тенденцией роста объема и разнообразием структуры информационных потоков, усложнением условий хозяйствования, расширением сфер деятельности организаций возникает множество подлежащих непосредственному контролю предметов. Такой масштаб контроля требует все больших затрат ресурсов и времени. Стоит отметить, что охватить непосредственным контролем все эти многочисленные стороны деятельности организации весьма затратно и нерационально. Итак, гораздо эффективнее подходить к контролю не только с точки зрения непосредственных объектов и финансово - хозяйственных операций, а определять именно те системы, контроль которых позволит сделать выводы обо всей деятельности. Известно, что оптимизация затрат на осуществление контрольных мероприятий достигается главным образом устранением дублирования, т. е. выполнения одной, и той же работы по финансовому контролю различными его органами или субъектами. Например, в общегосударственных системах финансового контроля экономически развитых стран органы контроля, обладающие более высоким статусом, уделяют все большее внимание именно результатам ревизий и оценке деятельности нижестоящих контролирующих организаций и внутренних контрольных систем проверяемых организаций и только после этого уже непосредственному контролю объектов.

Обширный опыт оценки системы внутреннего контроля накоплен независимыми аудиторами. Для этого применяется систематизированный подход. Он требует от аудитора: убедиться в существовании системы внутреннего контроля; описать ее (по каждой сфере контроля); оценить ее надежность, т. е. способность предотвращать ошибки и злоупотребления (для описания и оценки применяются различного рода схемы, анкеты, пояснения, специальные бланки - отчеты и т. п.); установить степень доверия к ней, что в свою очередь используется при определении характера, объема и продолжительности во времени процедур проверки на соответствие (т. е. более детальной проверки контроля в отношении реальных операций с целью подтверждения соответствия их определенным требованиям) и по существу (т. е. тщательного исследования определенных фактов

финансово - хозяйственной деятельности объекта контроля, интерпретации (учета) и оценки этих фактов и их последствий, соблюдения прав и обязательств участников, спорных моментов).[1, с.7]

Итак, один из актуальнейших вопросов теории и практики контроля — возможность использования системы внутреннего контроля специализированными органами независимого финансового контроля. Деятельность внутренних контролеров для органов управления предприятием, по нашему мнению, имеет информационное и консультационное значение.

Органы независимого финансового контроля должны обеспечить достаточную степень уверенности, что финансовая информация, являющаяся непосредственным объектом контроля в целом не содержит существенных искажений, вызванных мошенничеством или ошибками и обязует проверяющего осуществлять определенные процедуры в целях обнаружения мошенничества.

Важно, что от представителей органов независимого финансового контроля требуется профессиональный скептицизм в течение всего периода проверки независимо от их предыдущего опыта в отношении предприятия и его высокой оценки честности руководства организации. Существует два вида мошенничества актуальных для органов независимого финансового контроля:

- искажение финансовой отчетности;
- кража активов.

При этом искажение финансовой отчетности часто связано подавлением руководством установленной системы внутреннего контроля и является результатом: манипуляции, фальсификации или изменения бухгалтерских записей; искаженное представление или пропуск в отчетности определенных фактов; намеренное ошибочное применение учетной политики в отношении сумм и раскрытий.[1, с.25]

Для осуществления мошенничества необходимо наличие, как минимум трех факторов: стимул или давление извне (например, давление на главного бухгалтера со стороны руководителя унитарного предприятия); физическая возможность осуществить мошенничество (например, отсутствие паролей, запорных устройств и охраняемых складских помещений); отношение к мошенничеству - это рационализация, оправдание мошенничества.

При оценке риска мошенничества со стороны руководителей и сотрудников унитарных предприятий внешние проверяющие могут должны провести беседу с руководителем подразделения внутреннего аудита. При этом результаты этой беседы должны быть надлежащим образом задокументированы.

Для принятия решения об использовании работы внутренних контролеров и их непосредственной помощи органам независимого финансового контроля (в целях сокращения процедур) последним необходимо определить степень соответствия фактической деятельности внутренних контролеров принятым стандартам и этическим нормам, установить меру воздействия результатов их работы на совершенствование внутреннего управления, оценить качество и эффективность их работы.[3, с.51]

Все выводы о работе внутреннего контроля должны быть отражены в соответствующем отчете. На его основе органы независимого финансового контроля смогут определять зоны повышенного риска контрольных систем, а также так называемые «проблемные зоны» в системах управления контролируемого предприятия. Это позволит своевременно предотвратить различного рода нарушения, разработать превентивные или корректирующие меры, контролировать реализацию этих мер. Такая нагрузка на внутренний контроль унитарных предприятий, по нашему мнению, должна значительно

сократить затраты на осуществление непосредственных контрольных процедур со стороны органов независимого финансового контроля, снизить риски неэффективного использования и прямых потерь государственных финансовых средств, оптимизировать и усовершенствовать систему независимого финансового контроля. [2, с.43]

В качестве решения указанной проблемы предложено создать на базе Профессиональных аудиторских объединений подразделений, основными направлениями деятельности которого должны стать: консолидация деятельности всех органов, входящих в систему независимого финансового контроля унитарных предприятий; регламентация их взаимодействия; организация разработки стандартов проверки деятельности унитарных предприятий; определение критериев и осуществление отбора аудиторских организаций, привлекаемых к проверкам; организация контроля за качеством проверок и достоверностью оценки финансового состояния унитарных предприятий; обеспечение консультативного сопровождения при организации и проведении тендеров на обязательный ежегодный аудит унитарных предприятий; разработка методических рекомендаций по организации работы внутренних и внешних аудиторов для работы с унитарными предприятиями; подготовка целевых и периодических изданий по вопросам методического обеспечения органов независимого финансового контроля в данной сфере.

Список использованной литературы:

- 1.Шалаева Н.И. Внутренний аудит и контроль: Учеб. пособие / Н.И.Шалаева, С.Ю.Ракутько. Владивосток: Дальневост. федерал. ун - т, 2014. - 220с.
- 2.Замятина Н.В. О повышении эффективности государственного (муниципального) финансового контроля в Российской Федерации // Финансы и кредит. - 2011. - N 16. - С.48 - 53
- 3.Кисилев И.А. О совершенствовании внутреннего финансового контроля в субъектах Российской Федерации // Налоги. - 2013. - N 2. - С.24 - 28

© Афонина Т.Г., 2016

УДК 330

Е. С.Баталова

Магистрант 2курса ШЭМ ДВФУ

Г. Владивосток, Российская Федерация

Д.э.н., проф. ШЭМ ДВФУ **Л. Г.Кузнецова**

Г. Владивосток Российская Федерация

К.э.н., доц - т ШЭМ ДВФУ **Н. И. Шалаева**

Г. Владивосток, Российская Федерация

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ И КОНТРОЛЯ ЗА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Обеспечение финансовой безопасности государства является важной задачей для многих стран. Эта задача становится приоритетной в условиях финансового кризиса.

Принятие Федерального закона "О национальной платежной системе" установило ряд условий для международных платежных систем, желающих работать в рамках российского платежного пространства. Например, одним из правил функционирования международных платежных систем в рамках национальной платежной системы является регистрация основного участника платежной системы - оператора платежной системы - по правилам российского гражданского и банковского законодательства как российское юридическое лицо.

Тем не менее события по приостановке предоставления оказания процессинговых услуг по переводу денежных средств клиентам ряда российских кредитных организаций указывает на недостаточность таких гарантий и наличие несовершенств в российском правовом регулировании действий платежных систем.

В связи с выявлением проблемы возникла необходимость существенного реформирования массива законодательства о национальной платежной системе посредством внесения изменений в Федеральный закон "О национальной платежной системе". Значительные изменения были внесены с принятием Федеральных законов от 05.05.2014 N 110 - ФЗ и N 112 - ФЗ.

Если резюмировать данные изменения, то можно выделить несколько сторон функционирования, которых они коснулись:

Во - первых, произошло законодательное разделение российских и зарубежных платежных систем, посредством введения в ст. 3 Федерального закона "О национальной платежной системе" понятия "иностранная платежная система", объединяющего все ее признаки. В частности, в определении подчеркивается, что данная платежная система организована по правилам иностранного государства.

Во - вторых, введение в Федеральный закон "О национальной платежной системе" гл. 4.1, посвященной правовому режиму национальной системы платежных карт. В данное понятие российский законодатель вложил тот смысл, который обыватели довольно часто ошибочно вкладывали в понятие "национальная платежная система". [3, с.15]

В соответствии с Законом об НПС оператором по переводу денежных средств могут являться только кредитные организации, имеющие право на осуществление денежных переводов, Банк России и Внешэкономбанк.

Закон об НПС определяет правила платежной системы как документ, содержащий условия участия в платежной системе, осуществления перевода денежных средств, оказания услуг платежной инфраструктуры и иные условия, определяемые оператором платежной системы. При этом, правила платежной системы могут быть составлены в виде единого документа или нескольких взаимосвязанных документов.

Правила платежной системы Банка России определяются нормативными актами Банка России, разработанными на основании Закона об НПС. Для банков это означает необходимость исполнения новых требований к защите информации, поступающих как от ключевого регулятора в области национальной платежной системы (Банк России), так и от локальных регуляторов — операторов всех платежных систем, в которых эти банки принимают участие.

Банк России выпустил Положение № 379 - П, устанавливающее требования к порядку обеспечения бесперебойности функционирования платежных систем. В соответствии с этим Положением, БФПС обеспечивается за счет достижения, подтверждения и

поддержания приемлемого уровня рисков нарушения БФПС, под которыми понимаются присущие функционированию платежной системы типичные возможности неоказания, ненадлежащего оказания услуг платежной системы участникам платежной системы вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними и внешними факторами функционирования платежной системы.[1, с.37]

Постановление Правительства РФ от 13.06.2012 № 584 раскрывает состав требований к защите информации, которые должны включаться в правила платежных систем. В этом перечне особое внимание стоит обратить на то, что в правила платежных систем должны быть включены требования по определению угроз, анализу уязвимостей систем и управлению рисками информационной безопасности. В частности, это означает, что процесс управления рисками информационной безопасности в банках теперь будет регулироваться операторами платежных систем, в то время как ранее методика оценки рисков выбиралась по собственному усмотрению. Более того, ранее организации были вольны не оценивать риски вовсе.

Кардинально новыми являются требования по информированию оператора платежной системы об обеспечении защиты информации при осуществлении переводов денежных средств. В частности, субъекты платежной системы обязаны уведомлять оператора платежной системы: о степени выполнения требований к обеспечению защиты информации; реализации порядка обеспечения защиты информации; выявленных инцидентах, связанных с нарушениями требований к обеспечению защиты информации; результатах проведенных оценок соответствия; выявленных угрозах и уязвимостях в обеспечении защиты информации.

Оператор платежной системы, являющейся системным участником НСПК, обязан обеспечить прием национальных платежных инструментов всеми организациями, индивидуальными предпринимателями, с которыми у кредитных организаций, являющихся участниками платежной системы, заключены договоры об осуществлении расчетов по операциям с использованием платежных карт или национальных платежных инструментов.[1, с. 43]

Кредитные организации, являющиеся индивидуальными участниками НСПК, обязаны предоставить клиентам национальные платежные инструменты при получении указанными клиентами за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, государственных внебюджетных фондов заработной платы, пенсий, социальных пособий, стипендий и денежного довольствия военнослужащих в случае их перевода на банковские счета, операции по которым осуществляются с использованием электронного средства платежа.

Операционные услуги и услуги платежного клиринга по переводам денежных средств с использованием национальных платежных инструментов между индивидуальными участниками НСПК и (или) системными участниками НСПК оказываются соответственно операционным центром НСПК и платежным клиринговым центром НСПК.[2, с.38]

Расчетные услуги по переводам денежных средств с использованием национальных платежных инструментов между индивидуальными участниками НСПК и (или) системными участниками НСПК оказываются Банком России.

На операторов национально значимых платежных систем за нарушение вышеуказанных требований Банк России может налагать штраф в размере до 10 млн. руб. за каждый день приостановления или прекращения услуг.

НСПК позволяет замкнуть внутрироссийские транзакции без вовлечения в процесс их осуществления иностранных субъектов инфраструктуры, а также послужит основой для внедрения в платежный оборот общенационального платежного инструмента - национальной карты.

Все внутрироссийские транзакции будут проводиться в пределах территории России. Для этих целей необходима соответствующая инфраструктура, поэтому в настоящее время ведется работа по созданию операционного и клирингового центров[4, с.17].

Создание единого операционно - процессингового центра в Российской Федерации, через который смогут работать и международные платежные системы Visa и MasterCard, позволит защитить российских держателей карт от возможных санкций со стороны зарубежных стран.

Список использованной литературы:

- 1.Стратегия развития национальной платежной системы (утв. Банком России, протокол от 15.03.2013 N 4) // Вестник Банка России. 2013. N 19.
- 2.Каурова Н.Н. Национальная платежная система: время пришло // Банковский ритейл. 2014. N 2. С. 35 - 47.
3. Федеральный закон от 05.05.2014 N 112 - ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О национальной платежной системе" и отдельные законодательные акты РФ" // Собрание законодательства РФ. 2014. N 19. Ст. 2317.
- 4..Ермакова Г. Новые правила расчета наличными // Экспресс - бухгалтерия. 2014. N 19. С. 13 - 19.

© Баталова Е.С.,2016

УДК 331.24.54

Д.В. Батейкин

К.э.н, доцент кафедры экономики АлтИФУ
г. Барнаул, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ВРЕМЕННЫЕ ЭТАПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

«Развитие рыночной экономики в России поставило перед исследователями широкий круг задач, связанных не только с реформированием экономики, но и с решением ряда проблем самой экономической науки, выработкой новых парадигм, методов и способов анализа. Важное место среди них занимают вопросы адекватной оценки прогнозирования социально - экономического развития на макро - , мезо - и микроуровнях».

Необходимо отметить и другой аспект, что в «процессе реформирования прогнозирования было заменено государственное планирование. Вместо государственного плана социально - экономического развития страны стал ежегодно разрабатываться прогноз социально - экономического развития. Сегодня результаты государственного прогнозирования используются при принятии органами государственной власти конкретных решений в области социально - экономической политики». Однако современный рынок не отменяет планирования. Необходимость стратегического замысла, определения целей оперативного регулирования, координации из единого экономического центра диктуется управлением «новой» экономики.

В настоящее время для регионального развития особенно актуальным становится выдвижение системы «прогнозирование – программирование – бюджетирование», которая предусматривает элементы перспективного планирования и программы, подчиненные национальным целям, а также их объективный анализ программ в соответствии с критериями эффективности, использование математических моделей и инструментария системного анализа [3]. Однако степень практического применения данной системы остается низкой в связи со сложностью и неспособностью восприятия ее норм основной частью государственных служащих, а также необходимостью проведения сопровождающих реформ системы государственного управления [2].

Другой недостаток существующей системы социально - экономического прогнозирования связан с отсутствием методических основ построения долгосрочных прогнозов, что весьма актуально при разработке стратегических документов регионального развития (стратегий, концепций). Как показывает мировой опыт, в развитых странах при составлении государственных программ делают акценты на длительные циклы развития территорий – до 50 лет, с разбивкой на 5–10 - летние периоды.

В развитии теории прогнозирования исследователи выделяют следующие основные временные этапы:

1. 1950 - е г. – начало прогностических исследований – развитие и использование теории прогнозирования и простых прогнозных моделей.

2. 1960–1970 г. – «бум прогнозирования», в ходе которого разработано большинство теоретических вопросов, созданы новые методы, сложные прогнозные модели, которые получили широкое применение в прогнозировании ЭВМ.

3. Конец 1970 - х – начало 1980 - х г. – закрепление достигнутого и продолжение развития научного прогнозирования, применение достижений прогностики в деятельности предприятий и организаций самого различного профиля. С переходом к информационному обществу «прогнозирование занимает все более прочные позиции в жизни общества».

В настоящее время макро - и мезоэкономическая прогностика представляет собой методологию прогнозирования развития социально - экономической системы страны (региона).

В свою очередь, система прогнозирования социально - экономического развития страны (региона) означает определенное единство методологии, организации и разработки прогнозов, обеспечивающее их согласованность, преемственность и непрерывность. Вместе с тем в современной научной литературе исследователями не дается точного определения данной категории. По мнению автора, следует конкретизировать данное

понятие, учитывая возрастающую значимость социально - экономического прогнозирования в управлении региональным развитием [4].

Наиболее логичным представляется уточнение структуры системы социально - экономического прогнозирования, включающей в себя методологию (понятийный аппарат, цели, принципы, функции, методы, алгоритмы, модели, прогнозные показатели); организацию разработки прогнозов (нормативное правовое обеспечение); субъекты прогнозирования (органы государственной власти и местного самоуправления, организации, население). Такой подход не противоречит ранее обозначенным высказываниям исследователей, а лишь их дополняет и конкретизирует.

Остановимся последовательно на рассмотрении обозначенных элементов структуры системы социально - экономического прогнозирования, но первоначально определим место прогнозирования в государственном планировании регионального развития. Важность такой постановки обусловлена следующим: несмотря на то что в процессе реформирования планирование было заменено прогнозированием, в последнее время появились документы, позволяющие говорить о необходимости определения государственного планирования как самостоятельного направления в управлении региональным развитием. Так, Градостроительным кодексом РФ закреплена обязанность разработки Правительством Российской Федерации и субъектами РФ схем территориального планирования как основных документов территориального планирования. Под территориальным понимается планирование развития территорий, в том числе для установления функциональных зон, зон планируемого размещения объектов капитального строительства для государственных и муниципальных нужд, зон с особыми условиями использования территорий. Вместе с тем не совсем понятно место принятой Концепции долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации до 2020 г. при разработке схем территориального планирования [5].

Необходимость выделения государственного планирования как самостоятельного вида управленческой деятельности рассматривают и другие исследователи, отмечая «влияние глобальных проблем (экология, истощение ресурсов), неспособность рынка обеспечивать макроэкономическую сбалансированность и устойчивость. При этом отсутствие государственного планирования как функции управления равнозначно анархии» [1].

Представляется целесообразным согласиться с достаточно распространенным мнением исследователей, что «планирование направлено на принятие и практическое осуществление управленческих решений, а цель прогнозирования – создать научные предпосылки для их принятия», другими словами – подготовить всю необходимую информацию для принятия управленческого решения.

Отметим, что специфика прогнозирования состоит в том, что из имеющейся информации о состоянии элементов системы, закономерностях и условиях ее развития выводится новая информация о будущем состоянии этой системы. А так как исходная информация частично носит гипотетический характер, то прогнозы, в принципе, вероятностны. Чем сложнее прогнозируемое явление, тем шире круг влияющих на его развитие факторов, и чем продолжительнее период прогноза, тем более гипотетична используемая информация и сильнее проявляется вероятностный характер прогноза.

В Федеральном законе от 23 июня 1995 г. №115 - ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально - экономического развития Российской Федерации» «государственное прогнозирование представлено как система научно обоснованных представлений о направлениях социально - экономического развития России, основанных на законах рыночного хозяйствования». Таким образом, социально - экономические прогнозы – начальный этап процесса принятия управленческих решений. В

этом смысле разделение процессов планирования и прогнозирования условно, так как планирование базируется на научно обоснованном прогнозировании.

Таким образом, прогнозирование само по себе еще не выделено в отдельную научную дисциплину, оно является всего лишь имманентной функцией каждой из существующих наук». Оно является функцией государства наряду с планированием и важнейшим этапом в системе государственного управления региональным развитием.

Список использованной литературы:

1. Строительева, Е.В. Проблемы стратегического и программно - целевого планирования в регионах / Е.В. Строительева // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2014. - № 3. С. 75 - 79.
2. Строительева, Е.В. Особенности развития социально - экономических программ в регионах России / Е.В. Строительева // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2013. - № 2. - С. 47 - 49.
3. Строительева Т.Г. Инвестиционное обеспечение как основной фактор реализации социально - экономических программ в регионах России / Т.Г. Строительева // Вестник алтайской науки. - 2013. - № 2 - 2. - С. 177 - 179.
4. Строительева, Т.Г. Методические подходы к оценке эффективности социально - экономических программ регионов России / Т.Г. Строительева, Л.В. Ятченко // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2013. - № 2. - С. 43 - 46.
5. Шваков, Е.Е. Анализ инвестиционной сферы алтайского края / Е.Е. Шваков // Социально - экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития : материалы 6 - й международной научно - практической конференции / под общей ред. И.К. Мищенко, В.Г. Пригупова. - 2014. - С. 35 - 39.

© Д.В. Батейкин, 2016

УДК 339

М.Н. Безуглова

к.с.н., доцент кафедры «Экономика»

Донской государственный технический университет

Ю.А. Маркарян

к.т.н., доцент кафедры «Экономика»

Донской государственный технический университет

П.А. Калинин

студент 3 курса факультета «Медиакоммуникации и мультимедийные технологии»

Донской государственный технический университет

г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

ИНТЕРНЕТ - ПРОЕКТ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА

На сегодняшний день, инфраструктура информационного общества находится в Интернете. Большая часть населения России проводит время в сети как минимум раз в день. Пользователи совершают различные покупки, при этом 54 % из них читают или оставляют отзывы о том или ином продукте [4]. Такие данные должны подталкивать производителей товаров и услуг использовать Глобальную сеть для того, чтобы занять

свою нишу на мировом рынке, значительно сокращая расходы на обслуживание заказчиков, внедрение на ранее недоступные рынки, а также на создание новых рынков труда и капитала. Практика показывает, что компании, которые используют современные информационные технологии бизнеса, добиваются большего результата чем их конкуренты [1, с.58]. Это говорит о надобности Интернета в развитии современного бизнеса. Однако, бывают случаи, когда предприниматели начинают свою деятельность в результате успешно развитого Интернет - проекта.

Вся информация, размещённая в сети, формирует группы людей, имеющих общие интересы, общающихся между собой, делящихся информацией. Именно на основе потребностей и интересов таких групп создаются Интернет - проекты, которые производят и распространяют информационный продукт пользователю. Информационные продукты не подчиняются традиционной экономической теории, которая, в свою очередь, подчиняется закону убывающей доходности. Для создания Интернет - проекта не требуется крупных вложений. В основном, большая часть издержек приходится на начальный период развития проекта. Со временем, предельные издержки снижаются, последующие затраты обходятся существенно меньше. Растущая доходность такого проекта более заметна по сравнению с традиционным бизнесом. Обычно, происходит покупка информационного продукта у субъектов авторского права, то есть владельцев интеллектуальной собственности. Из этого следует, что отрасли, занимающиеся производством информационного продукта, получают огромные возможности для эксплуатации эффекта масштаба. В связи с этим стоимость информационного продукта для потребителей стремится к нулю [7, с.10].

В течение определённого времени после создания, Интернет - проект развивается, формирует свою аудиторию и набирает популярность. В конечном счёте, таким проектом заинтересовываются крупные компании. В зависимости от ситуации владелец ресурса может продать свой проект, либо продолжать развивать его. Появляется возможность и средства для начала предпринимательской деятельности по образцу традиционных бизнес схем. Например, Интернет - проект, посвящённый бодибилдингу, формирует вокруг себя большое количество единомышленников, сайт начинает приносить прибыль за счёт рекламы. Через некоторое время его владелец создаёт свой бренд, под которым организует продажу спортивного питания, производство спортивной одежды, открывает магазины по всей России, тренажёрный зал. Таким образом, происходит развитие бренда за пределами Интернета. Компания имеет при этом огромное количество клиентов в лице аудитории, которая доверяет производителю. Такой способ создания бизнеса позволяет выйти на рынок производства услуг и товаров несмотря на высокую конкуренцию в какой - либо сфере, имея при этом начальный капитал и потенциальных покупателей. На рекламу, при этом, будет выделяться меньше средств, потому что собственный проект будет выступать как бесплатная площадка для рекламы собственной продукции с подходящей целевой аудиторией.

Для создания любого Интернет - проекта необходимо:

- придумать концепцию (важно придумать уникальный продукт, который заинтересует потребителя, способный конкурировать);
- поставить цели, определить пути их реализации;
- понять, какой информационный продукт будет получать аудитория;

- на каких платформах проект будет распространяться;
- иметь представление о том, как работают конкуренты;
- определить, на какую целевую аудиторию рассчитан продукт, и кто будет в нём заинтересован [3, с.73].

Проект, без внутреннего отлаженного бизнеса, может быть очень легко «перебит» конкурентами, которые наладили чёткую схему ведения такого бизнеса.

Любому пользователю необходимо буквально несколько секунд чтобы заинтересоваться в предлагаемом информационном продукте. Для привлечения внимания аудитории, информационный продукт должен оказывать сильное эмоциональное воздействие, содержать интеллектуальный компонент, а также соответствовать нравам аудитории. Актуальность является необходимым условием подачи информации потребителю, в противном случае интерес к ней будет значительно ниже. Культурные пристрастия аудитории играют значимую роль, интерес пользователей возрастает и, следовательно, проект более конкурентоспособен [6, с.302]. Не стоит пренебрегать визуальной частью Интернет - проекта, а точнее его фирменным стилем. Грамотно и красиво нарисованный дизайн привлекает аудиторию. Для таких целей нанимается художник - дизайнер.

Важным аспектом существования Интернет - проекта является его доступность для пользователей. Распространение на максимально возможном количестве платформ ведёт к более быстрому росту аудитории. Основной платформой для создания медиа - проекта, является создание сайта. Это может быть информационный портал, образовательный проект, Интернет - сервис или блог. Помимо создания сайта существуют другие платформы, на которых возможно продвижение информационного продукта.

По статистике более 60 % процентов пользователей Интернета, в основном, выходят в сеть с помощью мобильных устройств, и это количество быстро растёт по сравнению с ростом количества пользователей десктопного Интернета [2]. Исходя из этого, необходимо уделять внимание к созданию мобильной версии сайта, мобильным приложениям для различных устройств. Самые распространённые операционные системы мобильных устройств: IOS, Android, Windows Phone. Именно поэтому крупные компании, при создании мобильных приложений, ориентируются на вышеперечисленные операционные системы. С созданием мобильных приложений появляется дополнительная рекламная площадка. Для создания сайта и мобильного приложения требуется нанять команду профессиональных программистов и веб - дизайнеров.

Социальные сети с каждым днём получают всё большее количество пользователей. Люди общаются между собой, обмениваются информацией, файлами. В связи с этим в социальных сетях очень популярны различные сообщества, которые объединяют пользователей согласно их интересам и предпочтениям. Развитие таких сообществ, непосредственно связанных с проектом, является обычной, но не менее важной практикой.

Видеохостинги стали пользоваться немалой популярностью. Компании предоставляют возможность для создания своего собственного канала, где владельцы медиа - проектов публикуют свои видеоролики с возможностью участия в партнёрских программах, в которых владельцы контента зарабатывают деньги с просмотра рекламы в видео [5, с.26].

Большинство проектов в Интернете являются информационными. За качественную, интересную и актуальную информацию отвечает контент - менеджер, корректор следит за грамотным написанием текста. Неотъемлемая часть любого проекта – руководитель,

который должен управлять командой и иметь представление о том, как должен функционировать и развиваться проект. Зачастую, руководителем является его создатель. Если проект крупный, то руководящий имеет в подчинении нескольких людей, исполняющих обязанности ответственных за отдельные части проекта. Управляющие осуществляют контроль над информационным содержанием, нормальной работой и техническим состоянием проекта, а также своевременным выполнением поставленных задач командой. PR – менеджер проекта занимается его продвижением, устраивает рекламные мероприятия. Зачастую Интернет - проекты создаются командой единомышленников, энтузиастов, которые готовы работать за низкую оплату или вообще за бесплатно, имея интерес к своему делу, что является, несомненно, достоинством.

Выше упоминалось, что благодаря низким предельным издержкам появляется возможность свести цену на продукт к минимуму. Зачастую такое снижение цены приводит к тому, что владельцы проектов делают свой продукт бесплатным для пользователей. Из - за этого спрос на продукцию возрастает и заметно быстрее формируется аудитория. Возникает проблема извлечения выгоды с проекта, в котором продукт для пользователя является бесплатным. Существует несколько решений такой проблемы:

- реклама (один из самых распространённых способов заработка на производимом контенте). Именно поэтому большая часть проектов монетизирует свой информационный продукт в сети за счёт рекламы. Сотрудничество с рекламодателем возможно как напрямую, так и с помощью партнёрских программ. Второй вариант больше подходит для проектов, только начинающих свою работу и не имеющих популярность среди аудитории. Компании партнёры предлагают фиксированный процент с размещения рекламы на Интернет - ресурсе. Чем популярнее проект, тем выше шанс сотрудничества с рекламодателями напрямую и тем дороже будет стоить реклама;

- дополнительный контент является не менее прибыльным заработком. Таким методом пользуются владельцы Интернет - сервисов, предлагая пользователю дополнительные функции, за отдельную плату, дающие преимущества пользования сервисом, при этом продукт остаётся бесплатным;

- пожертвования (некоторые владельцы проектов предлагают своей аудитории пожертвовать любые суммы денег на развитие).

Подводя итог вышесказанному можно с уверенностью говорить, что Интернет является важной частью предпринимательской деятельности. Всемирная сеть позволяет реализовать практически все бизнес - процессы: покупка и продажа товаров и услуг, перевод денег, заключение соглашений и т.д. Использование сети в целях развития бизнеса позволяет сокращать расходы, достигать более существенных результатов чем конкуренты. Интернет - проекты не требуют крупных вложений в их формирование и развитие. В связи с этим, информационный продукт, зачастую, является для пользователя бесплатным. Основной способ заработка медиа - проектов является реклама, продажа дополнительного контента, пожертвование денег. Для создания Интернет - проекта необходимо продумать его концепцию, поставить цели и пути их реализации, определить, как и где будет распространяться продукт, а также изучить конкурентов и целевую аудиторию. В настоящее время информационные технологии превратились в очень прибыльный вид бизнеса, направленный на удовлетворение разнообразных информационных потребностей аудитории. Несомненно, создание Интернет - проекта является одним из способов для

создания собственного бизнеса, с имеющимся начальным капиталом, возможностью конкурировать за счёт существования медиа - проекта, а также с потребителем, являющимся одновременно целевой аудиторией. На сегодняшний день, такой способ ведения бизнеса определённо находит своё применение для проектов, чьи возможности не позволяют начать предпринимательскую деятельность вне сети.

Список использованной литературы:

1. Васюхин О.В., Варзунов А.В. Информационный менеджмент [Электронный ресурс]: краткий курс. Учебное пособие. / О.В. Васюхин, А.В. Варзунов. - СПб.: СПбГУ ИТМО, 2010. - 119 с. – URL: <http://window.edu.ru/resource/976/71976> (дата обращения: 25.11.2015)
 2. Доля эксклюзивных пользователей мобильного Интернета в России 100 000+ за год выросла на 90% [Электронный ресурс] // TNS [Официальный сайт]. – 24.04.2015 г. URL: <http://www.tns-global.ru/press/news/344111/> (дата обращения: 25.11.2015)
 3. Иваницкий В.Л. Основы бизнес-моделирования СМИ [Электронный ресурс]: Учеб. Пособие для студентов вузов. / В.Л. Иваницкий. – М.: Аспект Пресс, 2010. -254 с. – URL: <http://padaread.com/?book=74013> (дата обращения: 26.11.2015)
 4. Инфографика. Интернет-активность россиян [Электронный ресурс] // TNS [Официальный сайт]. – 30.06.2015 г. URL: <http://www.tns-global.ru/press/news/355273/> (дата обращения: 25.11.2015)
 5. Максимюк К.С. Новый Интернет для бизнеса, 2-е изд. [Электронный ресурс] / К.С. Максимюк. – М.: Эксмо, 2011. - 224 с. – URL: <http://www.twirpx.com/file/679598> (дата обращения: 27.11.2015)
 6. Черных А.И. Социология массовых коммуникаций [Электронный ресурс] / А.И. Черных. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008. – 451 с. – URL: <http://www.studfiles.ru/preview/2448363> (дата обращения: 26.11.2015)
 7. Шеншин А.С. Интернет-экономика [Электронный ресурс] / А.С. Шеншин. - Нижний Новгород: Нижегородский университет, 2012. - 48 с. – URL: http://unn.ru/books/met_files/shenshin.doc (дата обращения: 25.11.2015)
- © М.Н. Безуглова, Ю.А. Маркарьян, П.А. Калинин, 2016

УДК 339.137.2

Э.Э. Шамилева

К.э.н., доцент кафедры экономики предприятия
Института экономики и управления ФГА ОУ ВО «КФУ им. Вернадского»

Е.О. Бибик студентка 2 курса
магистратуры 245 группы заочной формы обучения
Института экономики и управления ФГА ОУ ВО «КФУ им. Вернадского»

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Анотация. В статье рассмотрены существующие проблемы повышения и обеспечения конкурентоспособности предприятия. Предложен ряд нововведений, способствующих повышению конкурентоспособности предприятия в современных условиях экономики.

Ключевые слова: обеспечение, конкурентоспособность продукции, конкурентоспособность предприятия.

Если не заниматься планированием успеха предприятия, его эффективным развитием, не собирать информацию о целевых рынках, о положении на них конкурентов, то в современных условиях рыночной экономики добиться его стабильности нереально.

Свойство, которое характеризуется степенью реального или потенциального удовлетворения определенной потребности, по сравнению с подобными объектами, представленными на данном рынке - это конкурентоспособность предприятия.

В современных условиях вопросы конкурентоспособности предприятия у производителей не возникали, а если и появлялись, то решались лишь в отношении той продукции, которая предназначалась для экспорта. Проблему повышения конкурентоспособности в современных условиях обострило развитие рыночных механизмов и регулирование экономики. Решение данной проблемы потребовало от предприятий повышения конкурентоспособности производимых и потребляемых товаров и услуг. Рост уровня конкурентоспособности и закрепление позиций на рынке в целях повышения прибыли является в современной экономике основным направлением производственно - сбытовой и финансово - экономической стратегии каждого предприятия.

При других условиях важную роль приобретает маркетинговая и стратегическая составляющие конкурентоспособности предприятия. На выявление наиболее важных потребностей клиентов, учет изменений потребительских предпочтений, оценку перспективности сегментов рынка, разработку и реализацию действующих стратегий по повышению конкурентоспособности - ориентирован маркетинг.

Конкуренция является одним из важнейших условий повышения конкурентоспособности. Конкуренция осуществляется на рынке – условном месте купли - продажи конкретного вида товара, заключение торговых сделок, которые осуществляются в определённых условиях конкуренции с соблюдением этических и правовых норм и правил [3].

Конкурентоспособность продукции – это способность ресурсов предприятия быть более привлекательными по сравнению с другой продукцией аналогичного вида и назначения благодаря лучшим характеристикам, которые соответствуют требованиям рынка и потребительским оценкам. Она определяется, с одной стороны ценами, устанавливаемыми продавцами товаров, а с другой с - потребительскими свойствами, качеством товара, его техническим уровнем. Мода, реклама, продажный и послепродажный сервис, имидж производителя, колебания спроса, ситуация на рынке также влияют на конкурентоспособность предприятия.

Следовательно, конкурентоспособность товара – это рыночная характеристика, совокупность его преимуществ на рынке, способствующие успешной реализации в конкуренции. Данное понятие определяется следующими показателями: техническим уровнем продукции, социальными, функциональными, эстетическими и другими полезными свойствами, ценой покупки и затратами на потребление. Оценку можно проводить путем сравнения данных показателей с товаром - конкурентом, нормативами и перспективными образцами.

Также, следует учитывать, что конкурентоспособность товара является необходимым, но недостаточным условием повышения конкурентоспособности предприятия. Выпуская конкурентоспособную продукцию, предприятие не всегда достигает желаемого уровня конкурентоспособности. Таким образом, конкурентоспособность продукции и

конкурентоспособность предприятия – взаимосвязанные понятия, но определяемые отличными друг от друга характеристиками.

И.С. Емельяненко отмечает: «...одним из путей повышения конкурентоспособности предприятия является поддержание его имиджа, восприятие индивидуальности данного предприятия, осознание его специфических черт, особенностей. Так люди выражают свою индивидуальность через одежду, которую они носят, работу, которую они выбирают, автомобили, на которых они ездят, районы, в которых они живут, так и предприятия выражают свою индивидуальность через предлагаемые товары и услуги, через свое название и фирменные знаки, отношение к своим работниками, качество обслуживания» [2].

Айдинова А.Т., Головкин Е.С. считают: «...повышение конкурентоспособности предприятия достигается путем ориентации предприятия на потребителя, улучшения качества продукции, внедрения инновационной политики, улучшения условий работы и ряда других факторов. Своевременное регулирование и повышение конкурентоспособности предприятия являются залогом его успешного функционирования и финансовой устойчивости в будущем» [1].

Важной проблемой является обеспечение конкурентоспособности, решение которой связано с совершенствованием разработки, продажи и технического обслуживания продукции, т.е. с осуществлением целенаправленной деятельности по установлению, формированию и поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла продукции.

Предприятие должно обладать определенными внутренними конкурентными преимуществами для обеспечения конкурентоспособности. Количественную оценку факторов можно представить в следующем виде:

- конкурентоспособность товара;
- финансовое состояние предприятия;
- имидж предприятия;
- рентабельность продаж;
- эффективность маркетинговой деятельности;
- эффективность менеджмента.

Конкурентоспособность предприятия – это возможность эффективной деятельности и ее прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Маркетинговые инструменты, имеющиеся у предприятия направлены на обеспечение высокого уровня конкурентоспособности. Производство и эффективный сбыт конкурентоспособных товаров и услуг является обобщающим показателем жизнестойкости предприятия, его умение эффективно использовать свой финансовый, производственный, научно - технический и трудовой потенциалы.

Можно выделить следующие пути повышения конкурентоспособности предприятия с учетом особенностей современного рынка:

- привлечение высококвалифицированных специалистов;
- внедрение достижений науки и техники;
- повышение качества товара при снижении издержек производства;
- расширение рынка сбыта продукции внутри страны и за ее пределами.

Таким образом, повышение конкурентоспособности предприятия может быть обеспечено только при условии непрерывного долгосрочного, и поступательного внедрения всех предложенных путей конкурентоспособности.

Список использованной литературы:

1.Айдинова, А.Т. Пути повышения конкурентоспособности предприятий: сб. науч. статей / А.Т. Айдинова, Е.С. Головки. - Молодой ученый, 2015. — №12. — 371 - 373 с.

2.Емельяненко И.С. Имидж как элемент повышения конкурентоспособности предприятия розничной торговли: сб. науч. статей / И.С. Емельяненко. - Молодой ученый, 2013. — №4. — 208 - 209 с.

3.Мазилкина, Е.И. Основы управления конкурентоспособностью: уч. пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. - М.: Омега - Л, 2014. - 328 с.

© Э.Э. Шамилева, Е.О. Бирик , 2016

УДК 311.3

А.Л. Болтава

к.э.н., доцент

ЧОУ ВО ЮИМ,

г. Краснодар, Российская Федерация

СТАТИСТИЧЕСКОЕ НАБЛЮДЕНИЕ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Малому бизнесу отведена одна из основополагающих ролей в процессе восстановления экономики от последствий кризисных явлений. Государством предусматриваются меры по поддержке субъектов малого бизнеса, в том числе «налоговые каникулы» для вновь зарегистрированных малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, увеличение доступности к госзакупкам, снижение ставок специальных режимов налогообложения и пр. [3].

Разработка государственной стратегии развития малого и среднего бизнеса должна опираться на достоверные и полные статистические данные, которые являются ключевыми для целенаправленной поддержки предпринимательства, реализации адресных государственных программ развития малого бизнеса.

Один раз в пять лет Федеральной службой государственной статистики проводит сплошное федеральное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства. Это требование статьи 5 Федерального закона от 24.07.2007 № 209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Очередная обязательная перепись как раз приходится на 2016 год [1].

До 1 апреля 2016 года организации обязаны сдать статистическую форму № МП - сп, а индивидуальные предприниматели – форму № 1 - предприниматель.

Полученные сведения станут основой для формирования официальной статистической информации о состоянии сектора малого бизнеса в 2015 году. Итоги наблюдения будут

опубликованы и доступны на официальном сайте Росстата. Участникам наблюдения гарантируется полная конфиденциальность данных, защита информации, исключается передача сведений в налоговые и иные органы.

Форму федерального статистического наблюдения № МП - сп «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия за 2015 год» предоставляют все юридические лица, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, являющиеся малыми предприятиями, в том числе временно не работающие предприятия, на которых в течение части 2015 года имели место производство и продажа товаров, выполнение работ и услуг или инвестиционная деятельность [3].

Данная форма состоит из трех разделов:

1. Общие сведения о юридическом лице.
2. Основные показатели деятельности (в том числе, приводятся данные о численности работников; фонде начисленной заработной платы; покупной стоимости приобретенных для перепродажи товаров, которые были реализованы в 2015 году, независимо от года их приобретения; выручке от реализации товаров (работ, услуг) за 2015 год в целом по организации).
3. Основные фонды (средства) и инвестиции в основной капитал (в том числе раздел содержит сведения о наличии материальных и нематериальных основных фондах).

За не предоставление статистических данных, их недостоверность или несвоевременность подачи предусмотрены штрафы в соответствии со ст. 13.19 КоАП на сумму от 20 до 70 тыс. руб. Должностные лица могут быть оштрафованы на сумму от 10 до 20 тыс. руб. Так же предусмотрен штраф за повторное нарушение. Его размер равен для должностных лиц 30 – 50 тыс. руб., а для юридических лиц – от 100 до 150 тыс. руб.

Форму федерального статистического наблюдения № 1 - предприниматель «Сведения о деятельности индивидуального предпринимателя за 2015 год» предоставляют все физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели) [3].

Данная форма состоит из двух разделов:

1. Общие сведения.
2. Основные показатели деятельности.

Предприниматели, совершившие административные правонарушения, несут ответственность как должностные лица. Штраф составляет от 10 до 20 тыс. руб. За повторное нарушение – от 30 до 50 тыс. руб.

Все респонденты могут представлять первичные статистические данные на бумаге или в электронном виде.

В электронном виде данные можно отправить непосредственно в территориальные органы Росстата по телекоммуникационным каналам связи (ТКС) через WEB - сбор. Для этого необходимо пройти регистрацию в системе WEB - сбора, предоставив сертификаты открытых ключей всех лиц, уполномоченных подписывать статистические данные. На сайте Росстата опубликованы XML - шаблоны для электронного сбора данных. Программу для заполнения шаблонов можно скачать на сайте Росстата бесплатно. А можно сдать статистические формы по ТКС через специализированных операторов, заключив с ними договор и получив сертификаты ключей всех лиц, уполномоченных подписывать первичные статистические данные.

Первичные статистические данные можно представить в отделения Росстата, отправить по почте письмом с описью вложения или передать по Интернету. По просьбе респондентов, сдавших сведения в Росстат лично или через представителя, на втором экземпляре проставят отметку о принятии и дату.

Росстат проводит проверку статистических форм на предмет соблюдения указаний по их заполнению, проводит арифметический и логический контроль.

Что касается годовой бухгалтерской отчетности, ее можно подавать лично на бумаге, отправить заказным письмом с уведомлением или использовать телекоммуникационные каналы связи. Сдать бухгалтерскую отчетность за 2015 год надо не позднее 31 марта.

В том случае, если организация обязана проводить аудит отчетности, то аудиторское заключение так же подается в территориальный орган статистики в течение 10 рабочих дней с даты его выдачи, но не позднее 31 декабря года, следующего за отчетным периодом. За несдачу бухгалтерской отчетности организацию могут оштрафовать по статье 19.7 КоАП РФ на сумму от 3 до 5 тыс. руб., должностные лица – от 300 до 500 руб.

В те годы, когда не проводится сплошное наблюдение, сдавать статистическую отчетность требуется только малым, микропредприятиям и предпринимателям, попавшим в выборочную совокупность. Росстат бесплатно проводит работу по уведомлению респондентов о проведении федерального статистического наблюдения. Список респондентов, попавших в выборку, и статистические формы размещаются на сайтах территориальных органов государственной статистики.

Список использованной литературы:

1 Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 - ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

2 Приказ Росстата от 09.06.2015 № 263 (ред. от 13.07.2015) «Об утверждении статистического инструментария для организации сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства в 2016 году по итогам за 2015 год».

3 Медведева О.В. Бизнес - климат малых и средних рыночных структур: факторы 2015 года // Научный вестник Южного института менеджмента. 2015. № 4. С. 21 - 26.

© А.Л. Болтава, 2016

УДК: 330.34

Н.Е. Бондаренко

к.э.н., доцент, кафедра экономической теории
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

ЭВОЛЮЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В XIX - XXI ВВ.: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Малое предпринимательство является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйствования. Без него экономика и общество в целом не могут полноценно существовать и развиваться. Субъекты малого предпринимательства представляют собой

наиболее многочисленный слой частных собственников и в силу своей массовости играют значительную роль в социально - экономической и политической жизни, обеспечивают совершенствование рыночных отношений [4, с. 155].

Понятие «мелкое предпринимательство», «малое производство» возникло в ходе промышленного переворота в конце XVIII в. С появлением фабричного промышленного производства предшествовавшие организационные формы стали мелкими по сравнению с ним. В этих условиях мелкие и крупные производства превращались в антиподы с качественно различными характеристиками. Поэтому совершенно обоснованными выглядели представления некоторых экономистов, в том числе и марксистов о том, что мелкое производство должно быть заменено крупным, как более совершенным в технологическом отношении.

Вторая технологическая революция создала на рубеже XIX - XX вв. технические предпосылки для возрождения мелкого производства на новой технологической основе. С того времени мелкие и крупные производства стали различать не качественные, а количественные показатели — фондовооруженность, производительность труда, объемы производства и т.п. [6, с.95].

Можно выделить несколько этапов развития малого бизнеса. *Первый этап* продолжался с конца XIX в. и до начала мирового экономического кризиса 1929 - 1933 гг. В этот период в промышленно развитых странах произошло полное уничтожение немеханизированного мелкого производства. Малый бизнес и крупный действовали в одних и тех же отраслях. Малые предприятия смогли приспособиться к конкуренции с крупным бизнесом и уже на этом этапе стали работать в рамках зарождающейся субподрядной системы. Возникавшие новые малые предприятия оказывались в условиях жесткой конкуренции не только с традиционным мелким производством, но и с крупными компаниями, поскольку отраслевая структура экономики была еще слабо дифференцирована с точки зрения преобладания в той или иной отрасли определенных типов предприятий.

Этому этапу свойственно массовое разорение традиционных мелких производств и высокая подвижность границ механизированного мелкого производства, которое под влиянием конкуренции со стороны крупных компаний перемещалось в те ниши, где конкуренция была слабее или ее не было вовсе. Складывалось впечатление, что мелкое производство продолжает утрачивать свои позиции. Между тем, в сегменте малого бизнеса начали формироваться «островки» стабильности, связанные с обслуживанием локальных или специфических рынков, а также рынков, отличавшихся дифференцированным и дробным спросом.

Второй этап пришелся на 1930 - 1960 - е гг. и совпал по времени с научно - технической революцией, под влиянием которой произошло существенное расширение ассортимента и дифференциации продукции. Произшедшие технические и технологические изменения способствовали эффективной деятельности небольших предприятий, ориентированных на узкие рынки, постоянную смену номенклатуры продукции и высокий уровень специализации. Начало компьютеризации, появление новых видов деловых и научно - технических услуг, формирование венчурного капитала, появление лизинга, создание научно - технологических парков и проч. способствовали развитию малого и, в частности, инновационного бизнеса.

В этот период мелкое производство пережило глубокие количественные и качественные изменения, которые позволяют говорить о его возрождении на новой основе. Необходимо отметить несколько важнейших черт этого этапа.

Во - первых, со всей очевидностью стало разрушаться единство понятий «мелкое производство» и «малое предпринимательство». Крупный капитал начал активно проникать в сферу мелкого производства, возникла экономическая целесообразность и технологическая возможность дробления процесса производства и переноса отдельных его стадий на небольшие самостоятельные производства, переналадка которых на выпуск новой продукции происходила быстрее и дешевле, чем на крупных предприятиях.

Во - вторых, сам мелкий капитал стал инструментом создания небольших вспомогательных производств, обслуживавших производственные процессы крупных компаний в рамках различного рода субконтрактных отношений. С одной стороны, это снимало часть издержек с крупных фирм, а с другой - тесные связи с крупным бизнесом создавали дополнительные гарантии для малых предприятий.

В - третьих, именно середина XX в. ознаменовалась бурным ростом сферы услуг, которая изначально формировалась за счет малых форм производства.

И, наконец, в - четвертых, концентрация и централизация капитала нередко сопровождалась централизацией производства, т.е. разнонаправленное движение капитала и производства создавало основу для коренного технического перевооружения малого бизнеса, продукция которого могла быть использована крупным производством при условии их сопоставимой технической оснащенности [4, с. 156].

Третий этап берет свое начало с конца 1960 - х гг. Мощный импульс развитию малого бизнеса придал мировой экономический кризис 1974 - 1975 гг., превративший его из «придатка» в союзника и партнера крупного бизнеса. В новых условиях жесткие структуры крупных предприятий проигрывали небольшим компаниям, которые отличались гибкостью, умением реагировать на изменения конъюнктуры и потребительского спроса. Изменение направлений развития экономики свидетельствовало о переходе от количественных показателей деятельности предприятия к качественным характеристикам.

Четвертый этап – развитие малого бизнеса в новейшее время, обусловленное, в первую очередь, новым этапом научно - технической революции, для которого характерны тенденции, повышающие устойчивость малого бизнеса, увеличивающие стабильность его воспроизводства [5].

Во - первых, рост платежеспособного спроса населения промышленно развитых стран при его дальнейшей социальной и имущественной дифференциации привел к так называемой «индивидуализации» потребления, которая сокращала массовое производство и стимулировала рост мелкосерийного. Сейчас, например, примерно половина общего числа моделей, выпускаемых автомобильной промышленностью развитых стран, производится партиями до 5 тыс. экземпляров, причем довольно много моделей выпускается партиями по 100 - 200 штук. В этих условиях малое предприятие, обладающее современной техникой и технологиями, становится конкурентоспособным по сравнению с крупным производством.

Во - вторых, наряду с изменением характера спроса большое воздействие на размеры предприятия оказывает развитие технологий [2, с. 382]. Гибкие производственно - технологические системы, основанные на современных средствах автоматизации и компьютеризации, уже не предъявляют жестких требований к физическим размерам предприятия и количеству занятых на нем. Удешевление же современных средств, существенно снижет инвестиционный барьер для старта нового бизнеса.

В - третьих, важнейшее значение приобрела тенденция к интернационализации и транснационализации мелкого и среднего бизнеса. В значительной степени она связана с деятельностью крупного транснационального капитала, выносящего вспомогательные операции или завершающие стадии производства за рубеж, в основном в развивающиеся страны, где существует реальная возможность экономии на переменном капитале, природоохранных издержках, а современное развитие транспорта и связи позволяет осуществить такой процесс технически. На протяжении последних 20 - 25 лет отмечается развитие сотрудничества малых и средних компаний с крупным бизнесом в рамках субконтрактных и иных договорных отношений. В этом же направлении действует распространение системы франчайзинга, которая позволяет подключить к современному «ноу - хау» в производстве и сфере услуг большое количество зарубежных небольших компаний.

В - четвертых, существенно изменилась роль малого бизнеса в инновационной сфере [1, с.46]. Из субъекта, осваивающего передовую технику, он превратился в разработчика современных средств производства и технологий. При этом благодаря высокому уровню специализации, гибким, неформализованным структурам управления, относительной простоте создания творческой атмосферы в небольшом коллективе единомышленников, отсутствию необходимости поддерживать выпуск устаревшей продукции, весь цикл «изобретение - коммерческий продукт» в условиях малого бизнеса существенно сокращается по сравнению с крупными компаниями (в среднем 2,2 года против 3,1 лет).

В - пятых, в развитых странах радикально изменился подход государства к малому бизнесу [3, с. 368]. Этот сегмент экономики воспринимается как основа социальной и политической стабильности, как сфера, быстро генерирующая дополнительную занятость. Активная политика государства по поддержке и развитию малых и средних форм производства стала одной из основных причин упрочения их положения в последние десятилетия.

Список использованной литературы:

1. Бондаренко Н.Е. Инновационное предпринимательство как объект экономико - теоретического исследования / Н.Е. Бондаренко, Е.Б. Казаринова // Экономическая наука сегодня: теория и практика: Материалы II Междунар. науч. - практ. конф. (Чебоксары, 21 сент. 2015 г.) / редкол.: О.Н. Широков. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 45 - 50.
2. Журавлева, Г.П. Новый курс экономической теории. Основы теории экономических систем и формирования «Экономики будущего»: в 2 кн. / Г.П. Журавлева. М.; Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2009. Кн. 2. - 427 с.
3. Лысенко Д.О. Государственное стимулирование инновационной активности малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации / Д.О. Лысенко // Студенческая наука XXI века. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – №4(7). – С. 367 - 372.
4. Микроэкономика: учебник / Под ред. Г.П. Журавлевой, Л.Г. Чередниченко - М.: ИНФРА - М, 2015. – 448 с.
5. XXI век: новые процессы и явления в экономике мира и России. Кн.1: Хозяйственное переустройство современного мира и России. Институциональные преобразования в трансформируемых экономиках / В.В. Смагина, В.И. Гришин, Г.П. Журавлева. - Москва; Тамбов: Издат. дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2011. – 569 с.
6. Экономическая история: взгляд из XXI века. Институциональные аспекты теории и практики хозяйственной жизни: Монография / Под ред. проф. И.Н. Шапкина и Н.О. Воскресенской. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА - М, 2015. – 288 с.

© Н.Е. Бондаренко, 2016

АНАЛИЗ НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ ВО ВЗАИМОСВЯЗИ С ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЦЕССОМ

За последнее время, в современном образовании были большие перемены [1]. В настоящее время послевузовское образование в наименьшей мере выполняет свои основные функции, а так же не может отвечать всем требованиям инновационной деятельности страны. Оно все меньше стало ориентироваться на такие приоритеты, как наука и технологии.

Мы акцентируем внимание, что развитие и управление научно - исследовательской деятельностью студентов в высших учебных заведениях должно проходить в условиях взаимодействия двух параллельно протекающих процессов: учебного и научного.

Взаимодействие научного и образовательного процесса должно в большей степени помочь внедрению юных ученых и специалистов в научно - исследовательскую деятельность и испытать на своем опыте полученные навыки и умения в процессе образования [2, 3]. Так же оно должно помочь качественно провести внедрение в научно - исследовательскую деятельность новых кадров. Для образовательного процесса, взаимодействие с научным процессом поможет максимально использовать все научные достижения и открытия учебного процесса. То есть интеграция образовательного и научного процесса во время их слияния в единую среду окажет положительное влияние на оба процесса.

Мы считаем, что взаимодействие научного и образовательного процесса возможно при соблюдении определенных факторов:

- Общая для научного и образовательного процесса материально - техническая база, а так же и программная (общие лаборатории, компьютерные программы, единый доступ к вузовской библиотеке с учебной и научной литературой).

- Использование человеческих ресурсов в процессе взаимодействия образовательного и научного процесса (студенты, преподаватели, магистранты, аспиранты – все они могут принимать активное участие в обоих процессах (научном и образовательном), а так же использовать в этом процессе все свои знания и умения.

- Общие управляющие факторы и общие людские ресурсы (наличие общих законодательных актов, которые могут оказывать свое влияние как на образовательный процесс, так и на научный (административные акты, Устав заведения, Законодательство РФ), а так же наличие ресурсов, занимающихся управлением деятельности – кураторы, администраторы).

- Применять в процессе обучения промежуточные и конечные результаты научной деятельности, а так же подведение итогов учебного процесса (примерами промежуточных и конечных результатов могут служить ведение сводных таблиц, публикации научных статей, создание методической литературы и другое).

Проведенные исследования позволили установить, что существующая организационная система реализации научно - исследовательской деятельности студентов в высших учебных

заведениях не до конца соответствует всем требованиям, которое выставляет современное общество при подготовке специалиста нового уровня.

Также выделим противоречие - научно - исследовательская работа, призванная помогать развитию творческих навыков студента, в большей степени представлена в определенных рамках и не выполняет свое назначение.

Отсюда можно сделать вывод, что послевузовское образование, при имеющемся наборе кадров, с определенными навыками и умениями, не готово к выполнению поставленных задач по подготовке высококвалифицированных специалистов.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012г. N 273 - ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // Информационно - правовой портал. <http://base.garant.ru/>

2. Межлумова В.Р. Развитие взаимодействия научного и образовательного процессов в сфере высшего профессионального образования // Россия и современный мир: ключевые проблемы и решения в экономической, правовой и социальной сферах. Материалы международной научно - практической конференции // Под.ред. О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. Краснодар: ЮИМ, 2013. – 0,3 п.л.

3. Ключко Е.Н., Межлумова В.Р. Раскрытие принципов оптимизации взаимодействия научного и образовательного процессов в условиях модернизации сферы образовательных услуг РФ // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – Майкоп: издательство АГУ, 2015. – № 1 (155). – С. 189 - 195

© Бугаенко В.Э., 2016

УДК 330.101.8

О.Ю. Ватюкова

Старший преподаватель кафедры ММИЭ
Волгоградский государственный университет
г. Волгоград, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В современной экономической литературе большое внимание уделяется проблемам ведущих отраслей экономики, среди которых особую роль играет газовый комплекс. Подобный интерес к этому хозяйственному сектору обуславливается его особым значением в экономической структуре, поэтому исследования, посвященные системным особенностям и перспективам развития данной области народного хозяйства, занимают важное место в работах отечественных и зарубежных ученых.

Первоначально, необходимо предложить общее определение газовой отрасли, представляющее собой синтез теоретических исследований ученых, работающих в данной области, среди которых можно особо отметить: К.И. Джафарова, Ф.К. Джафарова, Д.Л. Рахманкулова, Р.О. Самсонова, А.А. Матвейчука, Ю.В. Евдошенко и т.д.

Под термином «газовая отрасль» понимается одна из составных частей топливно - энергетического комплекса, которая занимается добычей, разведкой, производством и переработкой газа, с последующим его использованием в различных секторах промышленности [5]. Этим обстоятельством объясняется значимость газового комплекса для экономики государства в целом.

Состав отрасли условно можно разделить на две составные части:

- добыча природного газа;
- добыча попутного газа.

Далее обратимся к изучению эмпирических данных, применительно к газовому сектору отечественной экономики, с целью выявления его современного состояния, а также проблем и возможных перспектив развития.

Первоначально обозначим положение Российской Федерации в структуре общемирового объема производства газа, представив табличные данные (Таблица 1).

Таблица 1. Добыча природного газа по странам в мире (2014г.)

Страны	США	Россия	Иран	Катар	Канада	КНР
Добыча, млрд. куб в год	730	643	213	174	161	128

Источник: составлено автором по [1].

Как видно из данных таблицы, Россия по добычи газа находится на 2 месте в мире, что составляет 18 % [1] от общемирового производства.

Далее перейдем непосредственно к анализу показателей, характеризующих отечественную газовую промышленность на современном этапе.

Первым наиболее значимым показателем является объем стоимости газа в структуре ВВП (Таблица 2).

Таблица 2. Основные показатели газовой отрасли РФ

Показатель	Годы				
	2010	2012	2013	2014	2015
Газовая отрасль в структуре ВВП (%)	8,0	6,6	-	-	-
Объем добычи газа (млрд. куб. м.)	641	656	668	640	633

Источник: составлено автором по [2], [3].

Используя данные таблицы, можно сделать вывод, о том, что объем добычи российского газа в исследуемом периоде отражал негативные тенденции, выражающиеся в ежегодной отрицательной динамике. Однако, исключением являлся 2013г., так как объем добычи газа по сравнению с 2012 г. увеличился на 2 % .

В свою очередь, уменьшение объемов добычи газа негативно повлияло на значение показателя газовой отрасли в структуре ВВП (в 2010г. – 8,0 % , в 2012 г. – 6,6 %), а следовательно, можно предположить что произошло последующее снижение доли газового сектора в структуре ВВП.

Проанализировав общие показатели газового сектора и его взаимосвязь с экономикой страны в целом, перейдем к исследованию основных проблем, возникающих в отрасли, среди которых особенно выделяются:

- высокие дотации при внутреннем потреблении энергоносителей;
- низкая эффективность их использования;
- недостаточность инвестиций;
- истощение старых месторождений и устаревание основных производственных фондов;
- отставание прироста разведанных и подготовленных к эксплуатации новых месторождений природного газа и т.д.

Выделив основные проблемы газовой отрасли, следует перейти к возможным перспективам ее развития.

Среди перспективных направлений развития газового сектора можно выделить:

- дальнейшее развитие сырьевой базы для обеспечения эффективности функционирования систем магистральных газопроводов;
- интенсификация подготовки резервов сырьевой базы для повышения уровня потенциальных запасов;
- вовлечение в разработку газовых месторождений новых территорий (Баренцево море и южные моря России) как резерва сырьевой базы;
- рациональное накопление запасов, контролируемое экономически обоснованными проектами [4].

Таким образом, проанализировав современное состояние газовой отрасли в Российской Федерации в общем виде, были обозначены основные проблемы, возникающие в нем. На основании выделенных проблем были определены перспективные направления повышения эффективности функционирования газового комплекса, затрагивающие как материально - технические, так и финансовые аспекты.

Список использованной литературы:

1. Организация стран - экспортеров нефти. URL: http://www.opec.org/opec_web/en/
2. Показатели добычи газа в РФ. URL: http://www.akm.ru/rus/news/2014/january/10/ns_4680975.htm
3. Статистика ТЭК // Нефть России. - 2016. - №3. URL: <http://neftrossii.ru/content/rosstat-v-yanvare-fevrale-2016-g-dobycha-nefti-v-rf-vyrosla-na-4-gaza-snizilas-na-15>
4. Стенограмма доклада Министра энергетики Российской Федерации С.И. Шматко «О проекте генеральной схемы развития газовой отрасли на период до 2030 года». URL: http://www.energozavista.ru/files/Energetika_09-10%20%2821-22%29.pdf
5. Экономическая библиотека. URL: <http://economy-lib.com/razvitie-gazovoy-promyshlennosti-kak-veduschey-otrasli-sovremennogo-narodno-hozyaystvennogo-kompleksa#ixzz44emn9Grd>

© Ватюкова О. Ю., 2016

Е.А. Ветрова

К.э.н., доцент

Факультет управления

ФГБОУ ВО Российский государственный

социальный университет

Г. Москва, Российская Федерация

А. С. Артёмова

Студентка 4 курса

Факультет управления

ФГБОУ ВО Российский государственный

социальный университет

Г. Москва, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ПЛАТОН КАК ПРИЧИНА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНФЛИКТА

Трансформация структуры экономических отношений выступает следствием изменения системы экономических интересов. Недостижимость реализации субъектами своих экономических потребностей является основной причиной изменения их экономических интересов и зачастую приводит к зарождению противоречивых ситуаций. Главными субъектами экономических конфликтов являются: непосредственно государство, монополии, экономические объединения, финансовые корпорации, представители малого бизнеса и т.д. В данной статье внимание будет акцентированно на двух основных участниках: представители малого бизнеса и государство.

Постановление Правительства Российской Федерации от 14.06.2013 (с изменениями от 18.05.2015) г. № 504 «О взимании платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн» включает в себя следующие аспекты:

1. Установить размер платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн, равным 3,73 рубля на один километр пути, пройденного по указанным автомобильным дорогам.

2. Размер платы в счет возмещения вреда, установленный пунктом 1 настоящего постановления, подлежит ежегодной индексации в соответствии с фактическим изменением индекса потребительских цен [1].

Главной задачей системы «Платон» (термин выступает сокращенным словосочетанием «плата за тонны») интерпретируется обеспечение регламентированного способа взимания платы с автомобилей, вес которых составляет более 12 тонн. Оплата взимается в счет возмещения убытков, которые были нанесены дорожному покрытию, грузовыми автомобилями на территории федеральных трасс. Приобретенные средства далее поступают в Федеральный бюджет РФ и направляются на обеспечение поддержания дорожного покрытия.

Координирование и управление системой «Плата за тонны» производится двумя основными операторами: 50 % компания «РТ - Инвест транспортные системы», 50 % — государственная корпорация «Ростех».

При несоблюдении установленных требований для владельца автомобильного транспорта устанавливается административный штраф. (таблица 1) [1]. В случае, если данное административное правонарушение совершается повторно, на должностных лиц, ответственных за движение указанного транспортного средства, накладывается административный штраф.

Таблица 1

Структура взимания административных штрафов
с владельцев транспортных средств

Вид правонарушения	Субъект экономического конфликта	Размер административного штрафа
Движение транспортного средства при выключенном или неисправном бортовом устройстве без внесения владельцем транспортного средства денежных средств Оператору и его информирования.	Водитель транспортного средства, принадлежащего иностранным перевозчикам;	5 000 (пяти тысяч) рублей
Движение транспортного средства без бортового устройства и (или) отсутствие на расчётном счете необходимых для оплаты проезда денежных средств.	Собственник (владелец) транспортного средства,	5 000 (пяти тысяч) рублей
Отклонение транспортного средства от планируемого маршрута и (или) времени (даты) движения по маршруту при отсутствии бортового устройства без информирования оператора.	Повторное совершение данного административного правонарушения Водитель транспортного средства, принадлежащего иностранным перевозчикам	10 000 (десяти тысяч) рублей
Продолжение движения транспортного средства при израсходовании	Повторное совершение данного административного	10 000 (десяти тысяч) рублей

денежных средств, внесенных владельцем транспортного средства оператору.	правонарушения Водитель транспортного средства, принадлежащего иностранным перевозчикам	
--	--	--

Принятие данного постановления вызвало огромный общественный резонанс, как в средствах массовой информации, так и непосредственно среди владельцев грузовых автомобилей.

Основное недовольство было вызвано высоким тарифом (3,73 руб / км), который не дает возможности представителям малого бизнеса реализовывать свои возможности. Владельцы транспортных средств выступают категорически против денежных сборов, высказывая свое недовольство проводя всероссийскую акцию протеста.

24 ноября 2015 года в Санкт - Петербурге возникает стихийный митинг, в составе которого числятся участники - владельцы более 200 транспортных средств. 30 ноября 2015 года активным участникам забастовки не удалось перекрыть московскую кольцевую автомобильную дорогу, после чего владельцы транспортных средств оставили свои позиции в протестных лагерях. Дальнейшими действиями бастующих было принятие решения создания объединенного независимого профсоюза.

Данная конфликтная ситуация несет в себе серьезную угрозу для рядовых потребителей конечных продуктов: резкий рост рисков перевозчиков и, как следствие этому, незамедлительное повышение стоимости предоставляемых ими услуг. Издержки, связанные с несвоевременной поставкой компонентов для производства, способствуют неоднократному повышению себестоимости товара.

Правительство РФ не выступает новаторами в создании системы взимания платы с грузовых автомобилей. Для полного представления ситуации необходимо рассмотреть зарубежный опыт. Французская система взимания платы с владельцев транспортных средств подразумевает собой существование платных участков дороги для всех видов транспорта. Немецкая система, являющаяся лидером в области создания систем, предоставляет проезд по дорожному покрытию бесплатно, а сборы дифференцированные. С 1 января 2005 года со всех большегрузных автомобилей взимается плата за пользование федеральной сетью автомагистралей. При этом на налаживание работы системы, ее функционирование и контроль стране потребовалось пять лет. Три года В Германии осуществлялись пробные работы в тестовом режиме. Во время тестовых работ денежная плата с владельцев транспортных средств не взималась.

Для урегулирования конфликтной ситуации, необходимо разобраться в личностных мотивах, которые преследуют бастующие. Главное требование, выдвигаемое участниками конфликта – коренная отмена системы взимания платы. Данное требование не может быть реализовано, так как на организацию проекта были затрачены крупные средства. При дальнейшей реализации и функционирования системы планируется устранить одну из наиболее острых

проблем – улучшение состояния дорожного покрытия. Наиболее оптимальный способ выхода из конфликтной ситуации должен являться компромисс. Снижение тарифов и постоянный контроль со стороны обоих субъектов конфликта. Ежеквартальный отчет, в котором будет представлен конкретный ход работы по улучшению состояния дорожного покрытия. Со стороны владельцев транспортных средств – безоговорочное принятие системы, установка бортовых устройств и регулярная оплата проезда.

Это («малый бизнес») своеобразный сектор экономики и достаточно самостоятельный слой общества, который готов к партнерским отношениям с властью, но при этом имеет свою точку зрения на многие происходящие в экономике и стране в целом процессы и зачастую лучше государственных мужей знает, как решать накопившиеся проблемы. Попытки разговаривать с малыми предпринимателями, глядя на них сверху вниз, обречены на провал [6, с.11].

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.06.2013 (с изменениями от 18.05.2015) г. № 504 «О взимании платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн»
2. Ветрова Е.А. Основные особенности поддержки малого предпринимательства на муниципальном уровне в России // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 12 (128). С. 49 - 52.
3. Ветрова Е.А., Губанова Н.В. К вопросу о противоречиях в теориях ценообразования // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 12 (128). С. 39 - 42.
4. Ветрова Е.А., Крюкова Е.М. Проблемы квалификации мер принуждения в регулировании межбюджетных отношений в области приостановления (сокращения) финансовыми органами предоставления межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций) // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 11 (127). С. 63 - 67.
5. Кабанова Е.Е. Отечественный опыт развития социальной инфраструктуры городов Российской Федерации. Материалы Ивановских чтений. 2015. № 5. С. 25 - 29.
6. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003 – 220 с.
7. Фролова Е.В. Особенности взаимодействия местных органов власти и населения: новые тенденции и стратегии оптимизации. - Стратегии социального развития современного общества: российские и мировые тренды Сборник материалов XIV Международного социального конгресса. 2015. С. 446 - 448.
8. Bondaletov V.V., Medvedeva N.V., Senicheva L.V., Frolova E.V., Santos E. Local politics, business, people: Issues and cooperation strategies. - Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2014. T. 5. № 2. С. 63 - 73.

© Е.А. Ветрова, А.С. Артёмова, 2016

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Возрастающий общественный интерес по отношению к преступности в банковской сфере, видам мошенничества и махинаций в денежно - кредитной системе весьма неслучаен. Изъяны в формировании рыночных отношений, недочёты законодательства создают благоприятные условия для развития преступной деятельности и махинаций, связанных с осуществлением противоправных действий против банков и их персонала, которые зачастую осуществляются самими служащими банков.

В своём становлении экономические преступления в банковской сфере прошли несколько этапов: от хищения банковских средств с использованием фиктивных платежных инструментов и “финансовых пирамид”, и до махинаций с использованием информационных технологий и интернета. Развитие последнего вида махинаций продолжается по сей день. В банковской сфере выделяют преступления, совершаемые следующими субъектами: руководством кредитных организаций, сотрудниками бухгалтерии банка и служащими других отделов банка.

Преступления первой группы представляют собой различные виды мошенничества, характеризующиеся огромным масштабом нанесенного ущерба и значительными последствиями, а также разнообразием и изощренностью применяемых методов и схем, совершаемые против интересов различных групп лиц: акционеров, кредиторов, финансовой системы и др. К ним относится, например, создание банков с целью привлечения и хищения средств, преднамеренное банкротство банков, отмывание денег, уклонение от налогов, создание финансовых пирамид и т.д.

Ярким примером этого могут служить действия глав банка Bank Of Credit and Commerce International, которые всеми возможными способами поддерживали и финансировали международный терроризм, осуществляли торговлю оружием и ядерными технологиями. Руководство банка обвинялось в крупномасштабном отмывании денег и незаконном приобретении контрольного пакета акций крупного американского банка, а также ими было совершено хищение более \$10 млрд.

Банкротство банков больно ударяет по его кредиторам из нефинансового сектора: физическим и юридическим лицам. Суммы вкладов физических лиц в проблемных банках выросла с 73,2 до 1302,1 млрд. руб. На Агентство по страхованию вкладов лег уже неподъемный для него груз выплаты страхового возмещения вкладчикам [1].

Отдельного внимания заслуживают махинации с финансовой (бухгалтерской) отчетностью. Служащие бухгалтерии наиболее активно вовлечены в преступные операции по сравнению с другими работниками, в связи с наличием непосредственного доступа к финансовой отчетности и её формированию. Наиболее частыми оказываются, например, действия ведущие к завышению или занижению валюты баланса, фиктивные проводки по

³ Научный руководитель: доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, к.э.н. Рогачева А.М.

счета клиентов, незаконное присвоение комиссионных сборов и пр. В мелких банках, где бухгалтеры имеют доступ к наличности и разнообразным внутренним документам, вероятность совершения преступления значительно увеличивается, так как имеется возможность как свободно получить наличность, так и скрыть факт преступной деятельности.

Например, в 2015 году в России в 33 банках из 79 с отозванной лицензией, ЦБ была установлена масштабная фальсификация банковской отчетности на сумму свыше 310 миллиардов рублей, что в полтора раза выше балансовой стоимости активов, указанной в отчетности этих банков.

К махинациям, осуществляемым служащими других отделов, можно отнести фиктивные кредиты, займы предприятиям без обеспечения, махинации с ценными бумагами и другие операции.

Например, Жером Кervьель, работавший трейдером в инвестиционном банке Société Générale, в 2007 году, используя механизм маржинальной торговли, открыл позиции по фьючерсам европейских бирж на общую сумму около 50 млрд евро. Данная сумма превышала капитализацию банка примерно в 1,5 раза. Лишь спустя год его операции были обнаружены и расследованы.

Ещё одним видом преступлений, заслуживающим внимания, являются киберпреступления. В 2015 году был выявлен новый вид экономических преступлений, при котором мошенники похищали средства с банковских счетов через банкоматы. В результате пострадало пять крупных российских банков: всего преступники украли 250 млн руб.

В России в последние годы наблюдается устойчивый тренд к снижению числа экономических преступлений. Так, за последние 5 лет, число преступлений в сфере экономики снизилось на 59 % до 78 038 в 2015 году.

Также с приходом Эльвиры Набиуллиной на пост председателя ЦБ началась масштабная зачистка банковского сектора: с 2013 года у 252 банков были отозваны лицензии, либо они были подвергнуты процедуре санации. За последний год Центробанком были отозваны 106 лицензий против 82 годом раньше. Итогом стало снижение объемов сомнительных операций с \$38,8 млрд до \$558 млн за последние три года (по данным Платежного баланса).

Также в 2013 г. ЦБ РФ наделили полномочиями мегарегулятора. Предполагается, что он будет более оперативно справляться с рисками на рынке, ... может лучше сгенерировать потоки информации и обеспечить их конфиденциальность, мегарегулятор будет осуществлять единый контакт с финансовыми институтами в других странах [2].

В России наблюдается стабильное снижение числа преступлений экономической направленности, что связано с ужесточением законодательства и политики государства в этой области. Так, например, за последние 4 года, данный показатель снижается в среднем на 13 % в год, однако наблюдается тенденция к увеличению доли тяжких и особо тяжких преступлений в общем числе зарегистрированных преступлений.

Борьба с экономическими преступлениями в России ведётся на законодательном уровне. Например, согласно статье 172 УК РФ, незаконная банковская деятельность, сопряжённая с извлечением дохода в особо крупном размере, может караться лишением свободы на срок до 7 лет со штрафом до 1 млн. руб. В то же время, фальсификация финансовой отчётности карается лишением свободы на срок до 4 лет с лишением права занимать определённые

должности на срок до трёх лет или с отсутствием такового. Законодательство не обошло стороной и незаконное получение кредита, которое согласно статье 176 УК РФ карается лишением свободы до 5 лет. Также в России все банки должны гарантировать сохранение банковской тайны о данных своих клиентов, их счетах и операциях.

Однако, несмотря на ужесточение законодательства, оно всё еще остаётся достаточно мягким. Ярким примером может служить незаконное завладение кредитом. Такое преступление переходит в разряд преступлений средней тяжести, только если оно совершено в крупном размере, а именно на сумму свыше 250 т. р. Нецелевое расходование бюджетных средств свыше 1,5 млн. руб. наказывается штрафом суммой всего лишь до 300 тысяч рублей. Вдобавок к этому, участились случаи назначения наказания ниже нижней границы, предусмотренной законом. Всё это в совокупности создаёт благоприятные условия для мошенничества, лишь поощряя преступников, рассчитывающих на безнаказанность, и, как видим, следует направить усилия на формирование жёсткой и исчерпывающей правовой базы, которая бы помогала вершить правосудие без каких - либо поправок.

Список использованной литературы:

1. Руднева Ю.Р. Банковская система России: возврат в кризис? // Вестник экономики и менеджмента. – 2016. – №1.

2. Шергазиева Ю.Р., Руднева Ю.Р. Развитие системы регулирования финансовых рынков в РФ путем создания мегарегулятора // Современные тенденции в экономике и финансах: сб. науч. тр. по материалам IV Всероссийской заочной научно - практической интернет - конференции. – Уфа: изд - во УГНТУ, 2014. – с. 196 - 199.

© В. В. Визгалов, 2016

УДК 338.28

Д.И. Вишневский

студент 4 курса

А.Р.Ваниева

к. э. н., доцент, факультета экономики,

менеджмента и информационных технологий

ГБОУ ВО РК «КИПУ»

г. Симферополь, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены основные направления совершенствования информационных технологий на предприятии, как фактора повышающего эффективность функционирования предприятия в современных рыночных условиях и с учётом постоянно меняющейся рыночной конъюнктуры. Также выявлены основные задачи, решение которых возможно

посредством модернизации информационных технологий предприятия в целом и отдельных участков в частности.

В современном информационном обществе, развитие цивилизации неукоснительно движется, вперёд постоянно сжимая время, которое является переменной информационной технологии, которая отмеряет появление и исчезновение событий, явлений в экономике и обществе.

Предприятие, в нашем понимании, как субъект рыночной экономики, представляет собой сложный механизм взаимодействия в сфере организационно - правовых и производственно - предпринимательских отношений, с целью выпуска продукции, оказания широкого спектра всевозможных услуг и выполнения работ.

В экономике существует жесткая конкуренция и чтобы выжить в этих нелёгких условиях, предприятиям приходится как можно быстрее и качественнее разрабатывать, выпускать и применять новые изделия, товары и услуги.

Существует несколько наиболее распространенных способов повышения эффективности предприятия:

- увеличение размера прибыли организации, путём сокращения постоянных и переменных издержек;
- полная или частичная модернизация всех сфер деятельности фирмы, путём внедрения современного программного обеспечения и замены производственного оборудования;
- применение современных систем менеджмента предприятия.

На сегодняшний день, становится понятно, что добиться эффективного функционирования предприятия без внедрения и последующего совершенствования информационных технологий, практически невозможно, отсутствие данных мер может привести к плачевным результатам и скорейшему банкротству.

Существует несколько основных информационных технологий, внедрение на предприятие которых, значительно повысят его эффективность, к таким технологиям относятся:

- системы сбора, обработки и получения оперативной, точной и достоверной информации о деятельности предприятия — системы для реализации управленческого учёта;
- современные автоматизированные информационные системы в управлении экономическими объектами и процессами;
- интегрированная информационная среда, представляющая собой совокупность баз и банков данных, технологий их ведения и использования, информационно - коммуникационных систем и сетей;
- корпоративная информационная система.

Внедрение и дальнейшая модернизация информационных технологий на предприятии, способствует интеграции функциональных производственных подсистем в среду и решению спектра разносторонних задач организации, таких как:

- создание современных технико - технологических условий на предприятии;
- эффективное управление закупками и взаимоотношениями с реальными и потенциальными поставщиками;

- организация правильно налаженной работа с персоналом, повышение квалификации и работоспособности коллектива;
- обеспечение потребителей продукцией предприятия в соответствии с договорами и рыночным спросом[1, с. 10].

В результате применения организацией информационных технологий, повышается её эффективность и финансовая устойчивость, по средствам создания положительного рабочего климата в коллективе, эффективной системы управления и контроля всех процессов, реализации качественных и востребованных товаров и услуг.

В современном мире всё больше набирает обороты модернизация всей деятельности предприятия путём интегрирования информационных систем, в основном для автоматизации процессов управления, планирования и учёта по ключевым направлениям деятельности фирмы. Таким образом, эффективная организация системы совершенствования информационных технологий на предприятии, является одним из важнейших факторов повышения показателей эффективности фирмы, а вместе с ними и общий уровень конкурентоспособности, на современном рынке товаров и услуг.

Литература:

1. Аверченков, В.И. Информационные системы в производстве и экономике: учеб. пособие [электронный ресурс] / В.И. Аверченков, Ф.Ю. Лозбинева, А.А. Тищенко; науч. Ред. В.И. Аверченков. – 2 - е изд., стереотип. – М.: ФЛИНТА, 2011. – 274с.

© Д.И. Вишневский, 2016

УДК 330

И. А.Волков

Магистрант 2 - курса ШЭМ ДВФУ
Г. Владивосток, Российская Федерация
Д.э.н.,проф. ДВФУ **Л. Г.Кузнецова**
Г. Владивосток Российской Федерации
К.э.н.,доц - т ДВФУ **Н. И.Шалаева**
Г.Владивосток, Российская Федерация

АУДИТ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Бюджет с экономической точки зрения - это совокупность экономических (денежных) отношений органов государственной власти и местного самоуправления с юридическими и физическими лицами, связанных с перераспределением валового национального продукта и части национального богатства в связи с необходимостью удовлетворения социально - экономических и властно - политических функций государства и его граждан [3, гл. 1].

В настоящее время проблема низкой эффективности освоения бюджетных средств, учитывая распространённость случаев их нецелевого использования или хищения, низкого качества закупаемых услуг и работ, очевидна, как и необходимость её решения. А актуальность проблемы обусловлена ростом недоверия со стороны населения по отношению к государству, ведь последнему переданы полномочия по сбору и разумному, целесообразному распоряжению налогами, вычитаемыми из доходов населения.

Проблема неэффективного расходования бюджетных средств субъектами федерации и муниципальными образованиями существенно тормозит социально - экономическое развитие большинства регионов Российской Федерации на протяжении многих лет. Постоянный дефицит бюджета муниципальных образований формирует неизменно острую потребность в финансах и способствует снижению уровня социального обслуживания населения. В результате перманентной экономии средств, нецелесообразного их использования, несовершенства законодательной базы, процветания коррупции и прочих неблагоприятных факторов, освоение бюджета часто становится нерациональным и неэффективным процессом, как правило, характеризующимся отсутствием надлежащего контроля со стороны заказчика и, добросовестности – со стороны исполнителя. В связи с этим закономерно назревает необходимость создания механизмов, повышающих эффективность исполнения бюджета муниципальных образований.

Не смотря на то, что по законодательству контроль над исполнением бюджета не является частью бюджетного процесса в силу своего постоянного наличия на всех его этапах, очевидно, что законодательное подкрепление полномочий контрольно - финансовых органов, а чаще его отсутствие, оказывает существенное влияние на качество, последовательность, эффективность, а главное - результативность контрольных мероприятий.

Согласно Лимской декларации 1977г. в процессе управления общественными финансами государства обязательно должен осуществляться финансовый контроль.

Помимо международных стандартов в Российской Федерации работу контрольно - финансовых органов регламентируют Конституция РФ, Налоговый и Бюджетный кодексы РФ, а также Указы президента РФ «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в РФ» и «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти». В общей сложности на территории Российской Федерации действует больше двухсот актов федерального и регионального уровней, регулирующих деятельность органов финансового контроля.

К актуальным законам в области финансового контроля можно отнести:

- Федеральный закон Российской Федерации № 6 - ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» [1];

- Федеральный закон РФ № 41 - ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации».[2]

Формирование единой системы государственного финансового контроля, включающей единые законодательные и методологические основы для осуществления своих функций, установление структуры контролирующих органов и разработка механизмов их взаимодействия являются основными путями создания полноценной системы контроля исполнения бюджета.

К сожалению, по сей день в области законодательного регулирования деятельности контрольно - финансовых органов существуют проблемы и недоработки.[3,с.12]

Например, в законодательной базе отсутствует единый закон федерального уровня о государственном финансовом контроле, существующие контрольно - счётные органы выполняют функции надзора и контроля в ходе проверок и ревизий, но при этом полностью отсутствует их работа, направленная на профилактику и предупреждение нарушений бюджетного законодательства, повышение эффективности исполнения бюджетов. Опять же по результатам уже проведённых контрольных мероприятий наблюдается низкий уровень устранения найденных несоответствий и нарушений, низкая исполнительская дисциплина отдельных участников бюджетного процесса влечёт большой

процент невыполнения бюджетных планов, при этом ответственные лица не несут существенных, строгих и соразмерных правонарушений наказаний.

На наш взгляд, новейшей для Российской Федерации формой бюджетного контроля является аудит эффективности использования государственных средств. Суть аудита заключается в проверке деятельности получателей бюджетных средств в целях оценки эффективности их использования. В состав аудиторских мероприятий входит проверка экономности использования выделенных средств, определение продуктивности ресурсов, привлечённых в ходе достижения организацией поставленных целей; анализ результативности осуществлённой деятельности и оценка целесообразности траты предусмотренных бюджетных средств. Аудиторский контроль охватывает всю управленческую деятельность проверяемой организации, включая её управленческую, организационную и административную системы.

В сочетании с финансовым аудитом, осуществляемым органами Счётной палаты РФ и специализирующимся на проверке законности и целевого использования бюджетных средств, аудит эффективности имеет широкое поле для применения и может являться мощным средством контроля исполнения бюджетов на разных уровнях. Но пока, в силу законодательной нечёткости системы государственного финансового контроля полномерное внедрение аудита эффективности не завершено.

Список использованной литературы:

1.Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145 - ФЗ(действующая редакция от 01.03.2015) // «Собрание законодательства РФ», 03.08.1998, № 31, ст. 3823.

2.Федеральный закон Российской Федерации от 7 февраля 2011 г. № 6 - ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» // «Собрание законодательства Российской Федерации», 14.02 2011 г. № 7, ст. 903.

3.С 3.Степашин С.В. Внедрение аудита эффективности использования государственных средств в практику деятельности контрольно - счетных органов Российской Федерации: проект учебно - практического пособия, —2014г. М.:с. 303

© Волков И.А., 2016

УДК 336.761.6

А.А. Гарипова
студент⁴

Уфимский Государственный Нефтяной Технический Университет
Г. Уфа, Российская Федерация

ОБЗОР ЭМИССИИ БАНКОВСКИХ ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Определение банка как учреждения, которое аккумулирует свободные денежные средства и размещает их на возвратной основе, позволяет выделить в его деятельности такие функции, связанные с определением ценных бумаг.

⁴ Научный руководитель: доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, к.э.н. Руднева Ю.Р.

За счет эмиссии ценных бумаг банковские учреждения стараются наряду с развитием операций не только увеличить размеры своего уставного фонда, но и получать эмиссионные доходы.

Банк - эмитент для регистрации выпуска составляет проспект эмиссии для: акций (простых и привилегированных), векселей, чеков, сберегательных (деPOSITных) сертификатов, банковских книжек и облигаций.

На сегодняшний день в РФ коммерческие банки являются лидерами среди эмитентов ценных бумаг. Данное явление можно объяснить тем, что даже в кризисный период наиболее прибыльным остается банковский бизнес, ведь банковские ценные бумаги остаются самыми надежными по статусу после государственных ценных бумаг.

Проанализируем динамику операций с собственными долговыми ценными бумагами российских банков за 2008 - 2015 гг. (таблица 1, рисунок 1).

В настоящее время по Российской Федерации наблюдается увеличение объема выпуска банковских обязательств за 2012 - 2014 гг. В 2014 году произошел существенный рост выпуска долговых обязательств на целые 4,6 %, а на 01.01.2015 объем их достиг 2 692 млрд.рублей. Прирост выпущенных долговых обязательств в основном происходил за счет облигаций, рост которых в 2014 году составил 11,9 %, а в 2015 году составил - 5,3 % .

За 2013 год выпущенных долговых обязательств было всего на сумму 2 572,4 млрд.руб., в 2014 году – 2 692 млрд.руб., однако за прошедший 2015 год их сумма снизилась до показателя 2 536,9 млрд.рублей в основном за счет уменьшения выпуска депозитных сертификатов (стала равняться 2,8 млрд.руб.).

Таблица 1 – Динамика выпущенных ценных бумаг банковскими учреждениями после кризиса 2008 года, млрд. руб. [1]

Показатель	Значение на 01.01...							
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выпущенные долговые обязательства – всего	1 162,2	1 196,8	1 364,6	1 551,1	2 419,2	2 572,4	2 692,0	2 536,9
в том числе:								
облигации	375,3	412,7	537,9	666,7	1 037,4	1 213,1	1 357,5	1 266,5
со сроком погашения до 1 года	0,6	3,9	-	1,2	17,1	3,7	12,0	2,6
свыше 1 года	374,7	408,8	537,9	665,5	1 020,3	1 209,4	1 344,5	1 263,9
депозитные сертификаты	12,7	20,1	15,4	13,4	4,1	5,3	5,8	2,8
со сроком погашения до 1 года	7,8	8,8	3,6	2,3	2,7	3,1	3,3	2,1

свыше 1 года	4,5	10,6	11,4	11,0	1,3	2,1	2,2	0,5
сберегательные сертификаты	18,0	15,5	14,0	11,5	228,4	349,7	460,5	571,4
со сроком погашения до 1 года	11,6	10,0	8,2	4,8	61,8	63,2	148,6	364,8
свыше 1 года	4,7	3,8	4,2	5,3	162,0	273,8	300,2	183,3
векселя и банковские акцепты	756,3	748,6	797,3	859,5	1 149,3	1 004,3	868,1	696,2
со сроком погашения до 1 года	365,5	420,3	407,8	483,1	596,6	465,2	368,1	329,8
свыше 1 года	377,9	315,2	375,4	359,7	528,6	517,3	364,8	346,8

Анализ показал, что наибольший прирост долговых обязательств, которые выпустили банки, осуществился за счет выпуска облигаций. Главной целью выпуска которых является привлечение заемного капитала на период свыше года и на определенных условиях. Выпуская «ликвидные» облигации, банк тем самым привлекает дополнительные средства на более длительный срок, а инвестор в свою очередь в любой момент, продав облигации на вторичном рынке, может получить ранее инвестируемую им сумму.

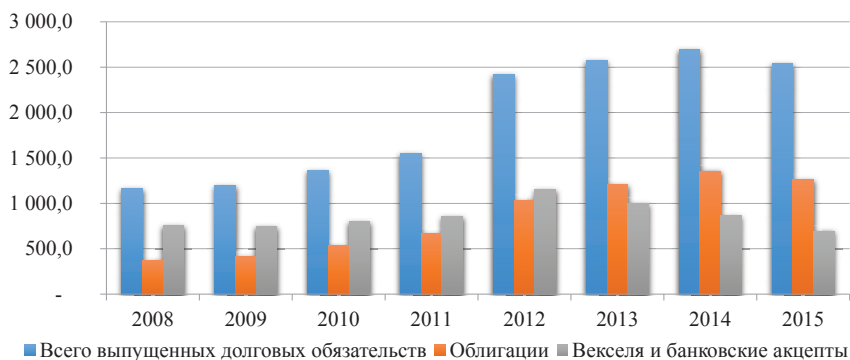


Рисунок 1. Динамика выпущенных банковских долговых обязательств с 2008 г. по 2015 г., млрд. руб.

Выпуская именно облигации, банк также получает ряд преимуществ:

1. Объем выпуска облигаций банками не устанавливает предельно минимального размера по отношению к первоначальному заявленному объему;
2. Снижается налогооблагаемая прибыль, т.к. проценты, которые выплачиваются по данному виду долговых обязательств, снижают размер налогооблагаемой базы;
3. Выпускать облигации намного проще, чем акции, ведь не требуются дополнительные затраты на открытие специального накопительного счета;
4. Не требуется обязательное резервирование, как по депозитам.

Эмиссия краткосрочных обязательств заключается в выпуске банковских векселей, депозитных и сберегательных сертификатов, объем которых после 2012 года стал существенно падать, в основном за счет уменьшения объема выпуска векселей и банковских акцептов на 171,9 млрд.рублей по состоянию на 2014 - 2015 гг. (с 868,1 – 696,2 млрд.руб.)

Сертификаты депозитные и сберегательные в основном выпускаются самими кредитными банками, что позволяет привлекать ресурсы для банка менее сложными способами, которые не связаны с передачей прав участия в их управлении. Банк в таком случае действует по указанию ЦБ РФ от 31 августа 1998 года № 333 - У «О внесении изменений и дополнений в письмо ЦБ РФ от 10 февраля 1992 года № 14 - 3 - 20 «О депозитных и сберегательных сертификатах банков».

Данные долговые активы особенно привлекательны за счет своего краткосрочного характера выпуска, возможности реализации их на вторичном рынке или даже учета в другом банке, могут выступать обеспечением при получении кредита и использоваться в других операциях как средство платежа.

Сберегательные сертификаты размещаются среди населения. До 2011 г. их объем был незначительным. Это связано с тем, что в этот период «быстрее всего происходит рост объема депозитов населения. ... Одна часть населения все больше сберегает, а другая – занимает...» [2]. Депозиты были более привлекательны, чем сертификаты. Но в следующие годы на фоне снижения процентов по депозитам начинается рост вложений в сертификаты.

В те же годы «суммы вкладов физических лиц в проблемных банках выросла с 73,2 до 1302,1 млрд. руб. На Агентство по страхованию вкладов лег уже неподъемный для него груз выплаты страхового возмещения вкладчикам» [3]. Однако вклады до 1,4 млн. руб. в случае банкротства банков будут возмещены АСВ, а долги по сертификатам нужно будет долго ждать.

Рассмотрим изменение выпуска долговых обязательств крупнейшими банками: «Сбербанк», «Газпромбанк», «Россельхозбанк», «ВТБ» и «Альфа - Банк» (таблица 2). Несмотря на нестабильную ситуацию в мировой экономике и в политике в целом самые крупные российские банки (Сбербанк и Россельхозбанк) увеличивают выпуск банковских ценных бумаг для привлечения новых средств.

Таблица 2 – Динамика изменения выпуска долговых обязательств крупнейшими банками РФ [4]

Банк	2014 год	2015 год	Изменение	
			Абсолютное	Относительное
Сбербанк России	513 402 485	591 503 096	78 100 611	15,2 %
ВТБ	239 673 930	198 927 852	- 40 746 078	- 17,0 %
Россельхозбанк	191 339 725	209 620 206	18 280 481	9,6 %
Альфа - Банк	109 988 998	66 400 264	- 43 588 734	- 39,6 %
Газпромбанк	229 736 389	143 646 400	- 86 089 989	- 37,5 %

Выпуская разные виды сертификатов, банки тем самым снижают риски по эффективному использованию остатков на счетах его клиентов, а также аккумулируют

свободные ресурсы физических и юридических лиц, чтобы предоставить его клиентам разного рода активные операции на выгодных как для банка, так и для клиента условиях.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт ЦБ РФ. Обзор банковского сектора Российской Федерации по состоянию на 04.04.2016г. [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.cbr.ru /](http://www.cbr.ru/) (дата обращения: 06.04.2016).
2. Руднева Ю.Р. О возможности развития банковского кризиса в России // Экономика и управление: научно - практический журнал. – 2012. – № 2. – С. 72 - 77.
3. Руднева Ю.Р. Банковская система России: возврат в кризис? // Вестник экономики и менеджмента. – 2016. – №1.
4. Официальный сайт ЦБ РФ. Финансовая отчетность по банкам «Сбербанк», «Россельхозбанк», «ВТБ», «Альфа - Банк», «Газпромбанк» [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.cbr.ru /](http://www.cbr.ru/) (дата обращения: 06.04.2016)

© А.А. Гарипова, 2016

УДК 331.101.3

А. Д.Голодникова

студентка кафедры менеджмента и государственного управления,
факультета экономики, менеджмента и информационных технологий,
Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Республики Крым "Крымский инженерно - педагогический университет"

Э. Б.Адельсентова

к. э. н., доцент, Государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
Республики Крым "Крымский инженерно - педагогический университет"

К ВОПРОСУ О МОТИВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Компетентная мотивационная политика опосредует эффективность деятельности персонала предприятия, и является стратегическим вектором, направленным на достижение корпоративных целей в глобальном масштабе, в том числе, на повышение результативности работы персонала за счет установления прочных связей между производительностью их труда и удовлетворении их индивидуальных потребностей.

Ключевые слова. Мотивационная политика персонала, мотивационный механизм, управление мотивацией персонала.

Для достижения целей предприятия руководству организации важно обеспечить эффективные действия персонала. Для этого необходимо не только обеспечить загрузку персонала и создать им необходимые условия, но и вызвать у них готовность энергично совершать именно те действия, которые будут приближать организацию к достижению поставленных целей. Руководство организации, в связи с этим, должно выполнять крайне

важную функцию – создание благоприятных условий для мотивации работников и осуществление ее на практике [1, с. 33].

Процесс внедрения мотивационной политики и осуществления контроля на предприятии должен производиться специальными подразделениями, например, кадровыми службами, менеджерами или руководителями. При этом основные задачи политики мотивации можно определить как:

- формирование понятия сущности и значения мотивации в процессе труда у каждого сотрудника;
- обучение руководящего состава и персонала основам общения внутри коллектива;
- формирование у руководителей демократичных подходов к управлению персоналом;
- научить руководителей использовать современные подходы мотивации.

Первостепенным звеном системы мотивации на предприятии является качественно отлаженный мотивационный механизм, представляющий собой совокупность мотивов, применяемых при управлении организацией.

Руководство с помощью мотивационного механизма может решить следующие задачи:

- экономия времени и ресурсов;
- повышение качества выполненных работ или оказанных услуг;
- создание команды из талантливых и ответственных сотрудников;
- повышение производительности труда.

Для повышения эффективности деятельности организации необходимо создание более эффективной мотивационной политики, основанной на формировании заинтересованности и энтузиазма работников. Отметим, что мотивация как процесс носит достаточно условный характер, так как не существует обособленных процессов и четких барьеров мотивации между стадиями.

Но, в тоже время, мотивация пронизывает все сферы взаимодействия на предприятии и выполняет такие значимые функции в организации как обучающая, интеграционная и адаптирующая.

Управление мотивацией персонала – сложный процесс. Именно поэтому к повышению эффективности работы организации сможет привести только научно обоснованное управление.

Отметим критерии, определяющие эффективность мотивационной политики на предприятии, а именно:

- обнаружение скрытого профессионального потенциала у каждого сотрудника;
- возможность признания сотрудника фирмой и коллегами, благодаря результативной работе;
- поощрение инициативы в работе каждого индивида;
- свободный доступ каждого сотрудника к необходимой для него информации;
- побудительные действия не должны быть спонтанными, они должны тщательно обдумываться;
- каждый сотрудник должен быть проинформирован о результатах и качестве своего труда и др.

В условиях современных реалий при определении сущности мотивации труда все большее значение приобретает желание сотрудников иметь максимально высокую

заработную плату при выполнении минимального объема работы. Иначе говоря, равнодушное отношение к процессу выполнения работы и ее результату исключает участие персонала в корпоративной культуре предприятия.

Таким образом, качественные изменения в мотивационной политике являются ключом к рациональному использованию потенциала персонала во благо организации.

Список использованной литературы

1. О. Ю. Артемов Теория работы с кадрами / О. Ю. Артемов, Н. И. Архипова, И. Н. Ермакова, Н. В. Овчинникова // - М. РГТУ, 2007. – 789 с.

© А. Д. Голодников, Э. Б. Адельсеитова, 2016

УДК 331.101.3

А. Д. Голодников

студентка кафедры менеджмента и государственного управления,
факультета экономики, менеджмента и информационных технологий,
Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Республики Крым "Крымский инженерно - педагогический университет"

Э. Б. Адельсеитова

к. э. н., доцент, Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Республики Крым "
Крымский инженерно - педагогический университет"

МОТИВАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОДУКТИВНОСТИ ТРУДОВОГО ПРОЦЕССА

Кардинальные изменения, которые общество переживает на современном этапе, сопровождаются переоценкой ценностей и формированием новых механизмов развития. Недооценка роли мотивации и труда не дают персоналу реализовать свой творческий потенциал, при этом основой развития функционирования любого предприятия является трудовая деятельность индивидов. И для эффективного управления ими, нужно хорошо понимать, что движет человеком и к чему он стремится, осуществляя свою профессиональную деятельность.

Ключевые слова. Мотивация, мотивация персонала, управление персоналом.

Мотивация – это процесс побуждения кого - либо к деятельности для достижения определенных целей. Также мотивацию можно определить как систему, структуру мотивов поведения и деятельности субъекта [1, с. 42].

Влияние мотивации на поступки людей зависит от множества факторов, и, являясь очень индивидуальным, может изменяться под воздействием обратной связи деятельности человека с его мотивами.

Основную цель мотивации можно определить как извлечение максимальной отдачи от использования имеющихся на предприятии ограниченных трудовых ресурсов, что позволяет наращивать общую прибыльность и результативность деятельности фирмы.

С психологической точки зрения, систематическое изучение мотивации не позволяет точно определить, какие именно факторы побуждают человека к труду. Однако исследования особенностей поведения работающего человека дают некоторые общие объяснения и позволяют создать практические приемы мотивации персонала на рабочем месте.

Любой руководитель понимает, что мотивация необходима при управлении персоналом, но при этом искренно считает, что для этого достаточно только материальное вознаграждение. Однако, следует отметить, что путь к эффективному управлению персоналом лежит через понимание его мотивации. Только зная, что мотивирует каждого сотрудника, какие факторы влияют на продуктивность его работы и какие ценности заложены в основу его поведения, можно разработать эффективный комплекс мер управления персоналом.

Таким образом, эффективность мотивационных мероприятий будет повышаться, если руководство предприятия будет соблюдать следующие правила:

- поощрение должно быть осязаемым и, желательно, незамедлительным;
- похвала должна быть уместной и своевременной;
- требуется обязательное проявление внимания к каждому сотруднику и членам его семьи;
- непредсказуемые поощрения будут мотивировать лучше, чем ожидаемые;
- необходимо поощрять сотрудников за достижение промежуточных целей;
- персонал должен ощущать самостоятельность;
- награждать желательно максимальное количество работников, даже если тогда поощрения будут небольшими;
- нельзя ущемлять самоуважение сотрудников;
- необходимо поддерживать присутствие внутренней конкуренции и духа соревнования, способствующего трудовому процессу.

Для улучшения работы персонала современные предприятия используют следующие методы мотивации:

- оптимизация корпоративной культуры;
- признание достижений сотрудников;
- возможность карьерного роста;
- материальная заинтересованность.

Чтобы в мире современного бизнеса организация была успешной, предприятиям крайне необходимы методы управления и инновационные средства, которые будут ориентированы на определение персональной ответственности сотрудников и постановку целей [2, с. 4].

Опыт государств с успешной рыночной экономикой, в настоящее время, наглядно демонстрирует то, что более стабильное положение при конкурентоспособности определяется квалификацией сотрудников, их мотивацией и вовлеченностью в процесс решения производственных задач. Следовательно, мотивация персонала является обязательным требованием к успешности организации.

Таким образом, в результате проведения эффективной мотивационной политики предприятия возрастает продуктивность трудового процесса, повышается работоспособность персонала и увеличивается прибыль. Необходимо отметить и

социальный аспект этого процесса, а именно –формируется лояльность персонала к предприятию.

Список использованной литературы

1. В. И. Верхоглазенко Система мотивации персонала / В. И. Верхоглазенко // Консультант директора.2009. – №4 – с. 23 - 34

2. А. К. Ключков КРІ и мотивация персонала : полный сборник практических инструментов / А. К. Ключков. – М. : Эксмо, 2010. - 155 с.

© А. Д. Голодникова, Э. Б. Адельсеитова, 2016

УДК 33

К.С. Голондарев,

студент 1 курса магистратуры

РЭУ им. Г.В. Плеханова

г. Москва, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ МОСКВЫ

Москва – исторический центр России с населением более чем 15 млн. человек. В этом старинном городе турист сможет найти множество великолепных исторических достопримечательностей разных времен, объекты современной архитектуры, природные достопримечательности и многое другое, что притягивает туристов с разных концов планеты в этот большой город. Но как сделать так, чтобы туристский поток был высоким и приносил в казну денег, а также позволял столице России развиваться, совершенствоваться и привлекать еще больше новых туристов?

Чтобы правильно ответить на этот вопрос, необходимо обратиться к тем слабым сторонам, которые существуют на данный момент, и, соответственно, направлениям их развития. Среди этих направлений:

- развитие современной инфраструктуры и сервисов;
- строительство и реконструкция гостиниц;
- создание ликвидного туристского продукта и актуальных событийных поводов для прибытия;
- формирование позитивного образа как туристской дестинации;
- снижение транспортных тарифов;
- упрощение визовых формальностей.

Помимо вышеуказанных направлений, власти столицы уделяют развитие туристскому сервису, который включает в себя развитие навигации на двух языках, транспорта (из аэропортов, ночной), информационных сервисов (стенды, центры), развитие речного транспорта и так далее [3].

Благодаря различным программам развития туризма число международных прибытий в Москву с 2003 года увеличилось более чем в 2 раза. С 2,5 млн. человек до 5,6 млн. человек ежегодно. На себя обращает внимание тот факт, что Москва пользуется популярностью у

китайских туристов, которых в 1 полугодии 2014 года прибыло около 167 тысяч человек. В пользу этого свидетельствует тот факт, что поток китайских туристов в 1 полугодии 2014 года увеличился на 12 % по сравнению с 1 полугодием 2013 года, со 149 тысяч человек до 167. Статистика говорит о том, что необходимо создавать комфортные условия для пребывания в Москве азиатских туристов, которые, в основном, путешествуют большими группами, разместить которые может только крупная гостиница, которых в Москве на данный момент недостаточно.

Численность туристов, размещенных в гостиницах Москвы, растет каждый год, что говорит об эффективной деятельности в развитии туристских программ. С 2005 года данный показатель вырос на 47, 67 %, с 3,65 до 5,39 млн. человек. Благодаря этому доходы столичного комплекса с 2005 года выросли более чем в 2,37 раза, с 26,4 до 62,5 млрд. рублей [4].

Но стоит обратить внимание на тот факт, что множество гостиниц Москвы ориентировано на бизнес - туристов, поэтому пик загрузки гостиниц приходится на время выставок и других бизнес - мероприятий, то есть на март, апрель, сентябрь. При этом на долю гостиниц категории 4 или 5 звезд, а также сервисных апартаментов приходится в совокупности около 40 % средств размещения в Москве, в то время как на долю гостиниц 1 - 3 звезды, а также мини - отелей приходится всего 34 % средств размещения, что говорит о том, что существует острая нехватка средств размещения средней ценовой категории для туристов, которые приезжают с познавательными целями.

Многие туристы, которые приехали в Москву не с деловой целью, жалуются на отсутствие достаточного количества гостиниц средней ценовой категории, то есть 1 - 3 звезды с хорошим соотношением цена / качество. Этот факт подсказывает (как и статистика), что для увеличения туристского потока необходимо строить гостиницы среднего ценового сегмента [1, с. 65].

Современные тенденции туризма состоят в том, что многие туристы путешествуют индивидуально, поэтому и систему необходимо тоже ориентировать под их запросы и возможности [2]. Для этого надо создавать и развивать гибкий туристский продукт, который будет иметь широкий спектр услуг для различных типов туристов.

Чтобы туристы узнали об этом туристском продукте необходимо заниматься его продвижением по всему миру, а, в особенности, в тех странах, туристский поток из которых самый большой (страны Восточной Азии), а также в Западной Европе и Северной Америке. Для этого можно размещать рекламу на автобусах, в газетах, на радио и в Интернет, заниматься продвижением на тематических международных выставках, форумах и т.д.

На фоне привлечение иностранных туристов в Москву, не стоит забывать о гражданах России, которые тоже могут составить значительную часть прибывающих в Москву с целями отдыха. Стоит продвигать Москву как туристскую дестинацию в регионах России, используя те же самые средства.

На фоне становления перманентно высокого туристского потока, государство уделяет большое внимание крупным событийным мероприятиям, например, таким как Чемпионат мира по футболу в 2018 году. Для этого правительством РФ были приняты различные законодательные акты, которые должны способствовать развитию индустрии гостеприимства и подготовке этой отрасли к данному событию мирового масштаба. Для этого средства размещения обязаны проходить процедуру классификации, проводят

тренинги по повышению квалификации и информированности персонала, улучшают безопасность в гостиницах и т.д.

Рассмотрев все проблемы и перспективы развития туризма в Москве, необходимо подвести итог и рассмотреть основные пути увеличения туристского потока в столице России:

- Строительство гостиниц средней ценовой категории;
- Развитие различных городских сервисов;
- Создание и продвижение гибкого туристского продукта;
- Продвижение Москвы как туристской дестинации в других странах, а также в других городах России;
- Подготовка и развитие города к крупным событийным мероприятиям;
- Дальнейшее стимулирование туристов к путешествиям по другим туристским дестинациям в России;
- Упрощение визовых формальностей и развитие бюджетных способов путешествия из других стран в Москву.

Подводя итог всему вышесказанному, отрасль гостеприимства в Москве имеет огромный потенциал в развитии, но нуждается в серьезном государственном регулировании, финансовой поддержке, а также обширном информационном продвижении на всей территории России.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Никольская Е.Ю. Современные проблемы и перспективы развития гостиничного бизнеса // Путь науки. – 2015. – №1. – С. 65 - 67.
2. Департамент национальной политики, межрегиональной связи и туризма г. Москвы. «Гостиничный форум 2014».
3. <http://www.travel2moscow.com/> - московский туристический портал.
4. <http://welcome.mos.ru> – официальный сайт Департамента национальной политики, Межрегиональных связей и Туризма

© К.С. Голондарев, 2016

УДК 657

Е.В. Голощукова

студентка 4 курса Института экономики и управления

Северо - Кавказский федеральный университет

Научный руководитель: Н.П. Адинцова

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Северо - Кавказский федеральный университет

г. Ставрополь, Российская Федерация

УЧЕТ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ В ЦЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В современных условиях рынка одним из ключевых факторов, влияющих на объем продаж и выручку компании, становится маркетинговая деятельность. Маркетинговая деятельность организации сопряжена с определенными расходами, в структуре которых

большую часть составляют расходы на рекламу. Разнообразие видов рекламы, существенность сумм, затрачиваемых на рекламные компании, обуславливают необходимость ведения строго учета и оперативного контроля данного вида расходов.

В экономической литературе, как правило, выделяют три основных фактора, определяющих размер издержек на рекламу:

- область деятельности компании;
- ее организационно - управленческая структура;
- жизненный цикл рекламируемых товаров, работ, услуг.

Для повышения эффективности управления рекламными расходами следует не только изучить факторы, воздействующие на их состав и величину, но и проанализировать закрепленную в учетной политике методологию отражения данных расходов в учете. Среди главных изъянов учетной политики выделяется отсутствие:

- классификации расходов на рекламу для целей бухгалтерского и налогового учета;
- схем документооборота по учету расходов на рекламу;
- счетов для отражения издержек на рекламу;
- времени признания рекламных расходов в составе себестоимости товаров, работ, услуг;
- метода распределения расходов на рекламу между видами реализованной продукции.

Формирование учетной политики в части учета рекламных издержек производится на основании ПБУ 10 / 99 «Расходы организации». Согласно данному Положению, расходы на рекламу собственной продукции признаются в бухгалтерском учете компании расходами по обычным видам деятельности. Для целей бухгалтерского учета к расходам на рекламу относятся расходы на:

- разработку, издание и распространение прейскурантов, каталогов, брошюр, проспектов, плакатов и т.д.;
- создание, изготовление и распространение образцов рекламных материалов (пакетов, упаковки, рекламных сувениров) и продукции;
- объявления в средствах массовой информации (СМИ);
- световую и наружную рекламу;
- изготовление рекламных щитов, указателей;
- участие в выставках, экспозициях, ярмарках;
- оформление витрин, выставок - продаж, демонстрационных залов;
- проведение рекламных мероприятий и пр.

Для признания расходов необходимо соблюдение ряда условий:

- расходы производятся на основании оформленных первичных документов и в соответствии нормативно - правовыми актами;
- величина расходов может быть рассчитана;
- расходы влекут за снижение доходов организации.

При невыполнении одного из вышеперечисленных требований понесенные издержки признаются в составе дебиторской задолженности.

В бухгалтерском учете расходы на рекламу признаются в том отчетном периоде, в котором они были осуществлены, вне зависимости от времени фактической выплаты денежных средств. Если организация использует порядок признания продажи после поступления денежных средств, то расходы учитываются после погашения задолженности.

Основанием для признания рекламных расходов являются оформленные первичные документы, подтверждающие исполнение рекламных работ и услуг. К ним относятся:

- договор на оказание рекламных услуг и протокол согласования цен;
- свидетельство о праве размещения наружной рекламы и паспорт рекламного места;

- акт сдачи - приемки выполненных работ (оказанных услуг);
- счета - фактуры от рекламного агентства;
- платежные документы по оплате рекламных услуг;
- требование - накладная и накладная на отпуск материалов на сторону;
- акт о списании товаров (готовой продукции).

Рекламные затраты отражаются в составе коммерческих расходов на счете 44 «Расходы на продажу».

Издержки на рекламу, отраженные в дебете счета 44 «Расходы на продажу», списываются в себестоимость проданной продукции полностью или пропорционально объему реализованной продукции. Признание сумм учтенных в отчетном периоде рекламных расходов осуществляется записью:

Дебет 90 «Продажи» субсчет «Себестоимость продаж»

Кредит 44 «Расходы на продажу», субсчет «Расходы на рекламу».

В случае если организация признает, что не вся сумма затрат относится к отчетному периоду, она подлежит распределению и часть учтенных в отчетном периоде расходов списывается. Сумма, не подлежащая распределению, учитывается на счете 44 «Расходы на продажу» как остаток [2, с. 97].

Если рекламные работы фактически были произведены в отчетном периоде, то на основании акта выполненных работ или счета - фактуры рекламного агентства, эта операция будет отражена проводкой:

Дебет 44 «Расходы на продажу», субсчет «Расходы на рекламу»

Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Некоторые рекламные компании могут проводиться на протяжении нескольких отчетных периодов. В этом случае издержки на рекламу признаются расходами будущих периодов и учитываются на счете 97 «Расходы будущих периодов».

По наступлению периода рекламные расходы будущих периодов списываются на текущие затраты. Подобное списание может проводиться равномерно, пропорционально выпуску продукции или иным способом, предусмотренным в учетной политике, что отражается следующей записью:

Дебет 44 «Расходы на продажу», субсчет «Расходы на рекламу»

Кредит 97 «Расходы будущих периодов».

Приобретенные или созданные рекламные материалы (оригинальные и фирменные ручки, календари и пр.) учитываются на счете 10 «Материалы», субсчет «Рекламные материалы».

Учет товаров и готовой продукции, переданных в качестве образцов, производится на субсчетах к счетам 41 «Товары» и 43 «Готовая продукция».

Организации, занимающиеся производством, списывают себестоимость продукции, использованной в рекламе, двумя записями:

Отражена стоимость продукции, переданной в целях рекламы:

Дебет 43 «Готовая продукция», субсчет «Готовая продукция, используемая в рекламных целях»

Кредит 43 «Готовая продукция», субсчет «Готовая продукция на складе».

Списана стоимость готовой продукции, используемой в рекламе:

Дебет 44 «Расходы на продажу», субсчет «Расходы на рекламу»

Кредит 43 «Готовая продукция», субсчет «Готовая продукция, используемая в рекламных целях».

Если в ходе рекламной компании организация самостоятельно выполняет какие - либо работы, то подобные расходы изначально отражаются на счете 23 «Вспомогательные производства» [3, с. 47].

В торговых организациях, использующих для целей рекламы часть товаров, предназначенных для продажи, учет ведется иным способом:

Отражена стоимость товаров, переданных в рекламных целях:

Дебет 41 «Товары», субсчет «Товары, используемые в рекламных целях»

Кредит 41 «Товары», субсчет «Товары на складах».

Списана стоимость товаров, используемых в целях рекламы:

Дебет 44 «Расходы на продажу», субсчет «Расходы на рекламу»

Кредит 41 «Товары», субсчет «Товары, используемые в рекламных целях».

Таким образом, можно выделить следующие проблемы в организации учета расходов на рекламу:

- непризнание рекламы как объекта бухгалтерского учета;
- несовершенство нормативно - правовой базы, регламентирующей содержание рекламных издержек для целей бухгалтерского учета.

В сложившихся условиях рекламодатели могут самостоятельно определять состав и структуру рекламных расходов, что дает безграничные возможности для оптимизации управления расходами компании.

Список использованной литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10 / 99: Утверждено Приказом Минфина РФ от 6 мая 1991 г. N 33н.
2. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет / Ю.А. Бабаев. - М.: Юнити - Дана, 2010. - 572с.
3. Вагапова, А.Е. Учет расходов на рекламу // Справочник экономиста, 2004, №5.

© Е.В. Голошукowa, 2016

УДК 336

А.Н. Гордеева, студент 4 курса
Научный руководитель Е.Б. Разуваева
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Г. Стерлитамак, Российская Федерация.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

В современных условиях для развития России важное значение имеет развитие совершенствования финансового рынка, который представляет собой сферу проявления экономических отношений между продавцами и покупателями финансовых (денежных) ресурсов и инвестиционных ценностей.[4, с.2].

Особенностью финансового рынка России является его не высокая ёмкость и не значительный объём ресурсов, в сравнение с развитыми мировыми финансовыми рынками. Так, доля США, ЕС, Японии, Великобритании составляет 3 / 4 мирового финансового рынка, а доля России – всего 1 % . На начало 2013 года такой показатель, как капитализация рынка акций составила 24,1 трлн руб. или 38 % ВВП. У Китая и Бразилии этот показатель находится на уровне 70 % , у США – более 120 % . Доля России в капитализации стран БРИКС приближается к 50 % , но она не растёт.[3]

В связи с этим на сегодняшний день одной из приоритетных задач в области финансов РФ является создание в Москве мирового финансового центра. Еще в 2008 году Правительством была разработана «Стратегия развития финансового рынка» до 2020 года. Она предполагает, создание мирового финансового центра, который представлял бы собой систему взаимодействия организаций, нуждающихся в привлеченном капитале, с инвесторами, которые стремятся разместить свои денежные средства. Что и должно являться главной целью на долгосрочную перспективу. С политической точки зрения создания такого центра означает сосредоточение основных инвестиционных, интеллектуальных и информационных ресурсов, концентрацию финансовых услуг высшего мирового уровня, обеспечение доступа к глобальным потокам капитала. Все это, несомненно, будет стимулировать экономический рост страны. Помимо прочего, это создаст необходимые предпосылки для превращение нашей национальной денежной единицы в одну из мировых резервных валют [1, с.80].

Для укрепления позиций России и создания предполагаемого центра необходимо воплотить в жизнь следующие задачи развития финансового рынка:

- 1.Повысить ёмкость и прозрачность финансового рынка;

Для повышения ёмкости и прозрачности финансового рынка необходимо, в первую очередь, создать предпосылки для участия в торгах розничных инвесторов. Это демонстрирует не только достаточно высокий уровень жизни в стране, но и зрелость финансового рынка, благодаря которой появляется возможность использовать частные сбережения в качестве инвестиций. Для достижения этой цели важно, чтобы государство обеспечило защиту прав и интересов розничных инвесторов. Также говорят о необходимости создания добровольных компенсационных систем объединениями участников финансового рынка. В связи с участившимися случаями создания финансовых пирамид и прочих злоупотреблениях на финансовых рынках, выдвинут на рассмотрение вопрос о том, чтобы наделить компетентный орган власти соответствующими полномочиями по контролю и надзору за финансовым рынком, в частности – за рекламой на нем.

- 2.Обеспечить эффективность рыночной инфраструктуры;

В целях обеспечения эффективности инфраструктуры финансового рынка предполагается унифицироваться все сегменты финансового рынка, создать возможности для консолидации биржевой и расчетно - депозитарной инфраструктуры, и создать четкие правовые рамки осуществления клиринга обязательств и формирования клиринговых организаций финансового рынка. Для того чтобы соответствовать общемировым тенденциям развития биржевой торговли необходимо создать условия для возможности консолидации биржевого рынка и концентрации на нем ликвидности. Также важно

повышение стандартов биржевой торговли: раскрытие информации и противодействие нерыночным практикам.

3. Сформировать благоприятный налоговый климат для участников;

В рамках реализации задачи по формированию благоприятного налогового климата необходимо усовершенствовать следующие направления:

- Режим налогообложения услуг, предоставляемых участниками финансового рынка и операций с финансовыми инструментами налогом на добавленную стоимость;

- Режим налогообложения налогом на прибыль организаций - участников финансового рынка;

- Механизм налогообложения доходов физических лиц, получаемых от операций с финансовыми инструментами.

Помимо перечисленных выше задач в Стратегии говорится о необходимости повысить эффективность контрольно - надзорной деятельности Федеральной службы по финансовым рынкам, проводить постоянный анализ применения законодательных норм и на основе этого совершенствовать нормативно - правовую базу. Предполагается, что решение задач, поставленных в «Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года» позволит уже через восемь лет создать надежную базу долгосрочного роста российского финансового рынка и сформировать на его основе самостоятельный конкурентоспособный финансовый центр, показатели развития которого будут превышать действительные к моменту написания стратегии в среднем в шесть, а самое большое – в 25 раз.

4. Провести совершенствование правового регулирования на финансовом рынке [2, с. 3].

Этим данная задача перекликается с необходимостью совершенствованием правового регулирования на финансовом рынке. Помимо различных мер по снижению административных барьеров для размещения ценных бумаг на рынке (в частности для эмитентов, которые производят дополнительный выпуск акций, которые уже торгуются на бирже, в отношении этих акций), предполагается, что будет действовать система раскрытия информации. Она должна включать правила и процедуры, установленные государством.

Очевидно, предстоит длительная и кропотливая работа, поскольку создать международный финансовый центр только с помощью единовременных политических и административных решений невозможно. Как показывает мировая практика, такого рода центры формируются там, где есть интенсивный экономический рост, благоприятная законодательная база и социальная среда [4, с. 3].

По мнению главы Лондонской фондовой биржи Ксавье Роле, через несколько лет в мировых финансах будут преобладать от четырех до шести глобальных биржевых групп, и борьба за место в числе них уже началась. России для того, чтобы стать одной из них, необходимо решить ряд важнейших проблем, оглашенных в Стратегии, качественно усовершенствовать свой внутренний финансовый рынок и наладить глубокие партнерские связи с иностранными финансовыми площадками [1, с. 76].

Список использованной литературы:

1. Пахомов С. Москва - международный финансовый центр / Бюджет. - 2011. - №4. - С. 76 – 81.
2. Пока на обочине / Редакционная статья // «Эксперт» - 2011 – 7 марта.

3. Проблемы российского финансового рынка // (http://studme.org/37032/finansy/problemny_rossiyskogo_finansovogo_rynka)

4. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации / Федеральная служба по финансовым рынкам // Официальный сайт федеральной службы по финансовым рынкам (<http://www.fcsm.ru/ru/press/russia2020/strategy2020/>)

© А.Н. Гордеева, Е.Б. Разуваева, 2016

УДК 330.322(470.620)

А.А.Горелова

студентка факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет

А.В.Захарян

к.э.н., доцент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Краснодарский край, который сопоставим по площади с европейским государством, по оценке зарубежных и отечественных экспертов является таким регионом России, который имеет один из самых высоких, а может, и самый высокий инвестиционный потенциал. Это обусловлено рядом причин:

- огромный производственный, научно - технический и сельскохозяйственный потенциал;
- наличие прямого выхода через 8 портов на южных границах России к международным морским путям;
- мощная база сырья для развития перерабатывающей промышленности;
- четыре аэропорта международного класса;
- лизинговым компаниям и банкам, которые принимают участие в кредитовании проекта в сфере недвижимости, предоставляются налоговые льготы;
- наличие высококвалифицированной рабочей силы;
- политическая стабильность региона;
- удобное географическое положение;
- богатые природные ресурсы и благоприятные климатические условия, которые способствуют развитию сферы туризма и отдыха.

Инвестиционная деятельность на территории Краснодарского края регулируется законом Краснодарского края от 2 июля 2004 г. N 731 - КЗ «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае» [1].

На всей территории Кубани стабильность прав инвесторов гарантирована. Их инвестиции не могут быть безвозмездно реквизированы, национализированы, к ним

не могут быть применены иные меры, которые равны указанным по последствиям. Деятельность зарубежных инвесторов на территории Кубани обеспечивается безусловной полной правовой защитой в соответствии с федеральным законодательством и законодательством Краснодарского края, международными договорами, действующими на территории РФ. Создается единый кадастр собственников земли и имущества, права собственности на землю надежно защищены.

Предприятиям, которые вкладывают собственные и привлеченные средства в реализацию проектов с одобренным статусом, предоставляются налоговые льготы. Стоит отметить, что отечественные и зарубежные инвесторы при этом имеют равные права на эти налоговые льготы [2]. Льготы могут снизить затраты инвесторов практически на треть.

Неудивительно, что по результатам анализа ситуации в 30 самых крупных городах России (за исключением Москвы и Санкт - Петербурга) по 22 показателям социально - экономического развития эксперты пришли к выводу, что именно в Краснодаре на оптимальном уровне находятся такие показатели, как социальные характеристики, инфраструктура, деловой климат, устойчивость во время кризиса, покупательская способность населения, комфортность ведения бизнеса для владельцев и топ - менеджмента компаний и др. [4]

По уровню инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности Краснодарский край входит в пятерку российских регионов - лидеров и занимает:

- 1 - е место в рейтинге конкурентоспособности российских регионов;
- 2 - е место в рейтинге регионов России по активности законодательства в инвестиционной области;
- 7 - е место среди регионов России с наименьшими инвестиционными рисками [3].

Таким образом, можно смело сказать, что инвестиции в любую из областей экономической сферы Краснодарского края принесут своему владельцу, способному здраво оценивать открывающиеся перед ним перспективы и возможности, ощутимые доходы.

Список использованной литературы:

1. Закон Краснодарского края от 02.07.2004 г. №731 - КЗ «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае».
2. Коломыц О.Н., Урманов Д.В. К вопросу об управлении инвестиционным потенциалом региона в современных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – №9 (131). – с. 21 - 23.
3. Шелудько Е.Б., Бойко А.С. Анализ инвестиционной привлекательности российской экономики // Проблемы развития науки и образования: теория и практика. Сборник научных трудов по материалам Международной научно - практической конференции в 3 частях. – ООО «АР - Консалт». – 2015. – с. 58 - 59.
4. Федеральная служба государственной статистики, <http://www.rgs.ru/>

© Захарян А.В., Горелова А.А., 2016

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Кредитование юридических лиц всегда было, есть и будет актуальным видом деятельности кредитных организаций. Кредиты берут как начинающие компании для развития своего бизнеса, так и крупные предприятия, которые не имеют долгов и убытков для того, чтобы расширить свое производство или просто выйти на новый уровень. Разнообразие кредитов заставляет банки устанавливать множество правил и условий по выдаче кредитов разным заемщикам, чтобы обеспечить тем самым возврат кредита.

Несмотря на то, что предприятия дают банку гарантии в виде поручителей и / или залога, остается вероятность невозврата выданного кредита, поэтому банки страхуют свои риски, включая их в процентную ставку.

Для нормального погашения кредита предприятие в дальнейшем должно заработать столько, чтобы хватило и на погашение основной суммы кредита, и на выплату процентов по кредиту, и чтобы остались деньги, на которые можно было бы функционировать. Данный процесс сложен и в обычное время, но во времена кризиса он усложняется в десятки раз.

В начале 2008 года банки были уверены в том, что кредитование малого бизнеса является для них более эффективным направлением в силу его высокой доходности, но в конце года кризис убедил их в обратном. Малые и средние предпринимательства оказались не готовыми к суровым условиям кризиса. И тогда кредитование малого бизнеса было немного приостановлено, а в кредитовании юридических лиц в целом были ужесточены требования по выдаче кредитов. Не смотря на кризис, за период с 2006 по 2011 гг. ВВП России удвоился. Однако сумма кредитов, выданных юридическим лицам, росла еще быстрее, данный показатель увеличился в три раза [1]. Однако за следующие 5 лет они выросли только в 2,38 раза. За 2015 г. кредиты в целом выросли на 7,6 % , что за последние 10 лет (если не считать 2009 г.) является худшим результатом [2].

В начале 2008 года банки были уверены в том, что кредитование малого бизнеса является для них более эффективным направлением в силу его высокой доходности, но в конце года кризис убедил их в обратном. Малые и средние предпринимательства оказались не готовыми к суровым условиям кризиса. И тогда кредитование малого бизнеса было немного приостановлено, а в кредитовании юридических лиц в целом были ужесточены требования по выдаче кредитов.

Несмотря на ужесточенные требования, сфера кредитования юридических лиц росла. Особенно быстрый рост был в период с 2010 по 2011 год: с 18 трлн руб. до 25,4 трлн руб., затем объемы стали расти гораздо медленнее [3].

В 2014 году банки сталкиваются с той же проблемой: кредитование малого и среднего бизнеса становится более рискованным. Поэтому кредитные организации могут найти множество причин для отказа юридическим лицам и выдают кредиты только реально проверенным и надежным заемщикам.

⁵ Научный руководитель: доцент каф. Бухгалтерского учета и аудита, к.э.н. Рогачева А.М.

Ещё один интересный момент заключается в том, что банки берут комиссии за рассмотрение заявки, за выдачу кредита и тому подобное. Верховный Арбитражный суд признал такие операции незаконными, так как они не представляют для клиента какой-то дополнительной услуги, приносящей пользу. Законными признаны только те комиссии, которые взимаются от остатка счета, такие как комиссия за поддержание лимита кредитной линии и так далее. В принципе, комиссии были незначительными для заемщиков, однако банки имеют большие прибыли, взимая эти комиссии со своих должников.

Другой более серьезной проблемой банков стало решение суда о том, что банки обязаны компенсировать убытки заемщиков при отказе в выдаче кредита. То есть если кредитная организация уже заключила договор с предприятием, затем отказывается выдавать кредит по объективным причинам, которые указываются в 1 п. ст. 821 ГК РФ, например ухудшение финансового состояния заемщика, чего на самом деле и не произошло, то банк обязан возместить убытки заемщика, которые определяются как разница между процентом по кредиту самого банка и процентом, по которому был вынужден прокредитоваться заемщик.

Также проблема кредитования юридических лиц заключается в росте ставок по кредиту, то есть по договорам заключенным летом 2015 года в настоящий момент ставки выросли на 3 - 4 п. п. И заемщики требуют кредитовать их по старым ставкам либо возвращать разницу между ставками, что может обернуться и обернется для банков чистым убытком.

В общем и целом кредитование юридических лиц хоть и является достаточно сложной и проблемной процедурой, но одновременно с этим оно остается достаточно привлекательным направлением деятельности кредитных организаций. Предприятия с помощью кредита могут наладить свою финансово - хозяйственную деятельность, а их непрерывное функционирование будет благоприятно сказываться на экономике страны.

Список использованной литературы:

1. Руднева Ю.Р. О возможности развития банковского кризиса в России // Экономика и управление: научно - практический журнал. – 2012. – № 2. – С. 72 - 77.
2. Руднева Ю.Р. Банковская система России: возврат в кризис? // Вестник экономики и менеджмента. – 2016. – №1.
3. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. Статистика. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 05.04.2016).

© К.Р. Грызина, 2016

УДК 338.22.01

А.А. Давлетшина, Г.Р. Фахретдинова

Магистр 2 - го курса; к.э.н., доцент кафедры ЭТ и ФКО
Уфимский государственный авиационный технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РФ

Механизм координации поведения макроэкономических агентов в современной экономической системе основан на применении государственного регулирования экономики.

Одной из задач государственного вмешательства в экономику является обеспечение оптимального сочетания условий развития конкурентной среды и макроэкономического регулирования процессов, позволяющих не только эффективно использовать ограниченные экономические ресурсы, но и минимизировать негативные социально - экономические последствия функционирования рыночного механизма.

Итак, государственное регулирование экономики – это деятельность органов власти по воздействию на процессы воспроизводства для достижения определенных общественно полезных социально - экономических целей и задач.[1, с. 32]

Государство воздействует на экономику по двум основным направлениям:

1) через государственный сектор; государственный сектор основывается на государственной собственности, преобладающий в отраслях экономики с большим народнохозяйственным или социальным значением и в отраслях капиталоемких, убыточных или малоприбыльных отраслях, не выгодных для частного бизнеса[2, с. 231];

2) воздействием на функционирование частного сектора экономики с помощью экономических инструментов (государственное регулирование экономики); этот метод предполагает воздействие государства на экономические интересы хозяйствующих субъектов, с целью создания у них материальной заинтересованности в выборе такой тактики поведения, соответствующей политике проводимой государством. Выдвигая на передний план те или иные задачи (стимулирование капиталовложений, обеспечение занятости, структурной перестройки, экономического роста, борьбы с инфляцией, поощрения экспорта и т.п.), государство проводит соответствующую бюджетно - налоговую и денежно - кредитную политику[2, с 233].

К основным целям государственного регулирования экономики относятся:

- устранение и минимизация негативных последствий рыночных процессов;
- создание предпосылок для эффективного функционирования рыночной экономики;
- обеспечение социальной защиты для групп рыночного общества, состояние которых в конкретной экономической ситуации становится наиболее уязвимым[3].

В экономической науке не достаточно изучены вопросы об особенностях формирования сбережений населения в период изменения экономики. Поэтому одним из важных направлений регулирования экономики является регулирование рынка сбережений страны.

Государство различными методами и инструментами способствует, с одной стороны, формированию сбережений населения, а с другой – их трансформации в инвестиции. Одни инструменты государственного регулирования влияют на сберегательное поведение, другие - на виды сбережений, третьи - на уровень сбережений. Основными являются бюджетные, налоговые, кредитные, социальные инструменты, а именно:

- регулирование учетной ставки (или ставки рефинансирования);
- установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансово - кредитные институты обязаны хранить в центральном банке;
- операции государственных учреждений на рынке ценных бумаг, такие как эмиссия государственных обязательств, торговля ими и погашение.

Все эти инструменты взаимосвязаны и взаимозависимы и действуют вместе, усиливая или ослабляя друг друга.

В настоящее время регулирование рынка сбережений в России осуществляется двумя методами: прямым и косвенным. Формируется законодательная база, которая определяет

взаимоотношения сберегателей со сберегательными институтами, с вопросами о гарантии сохранности вкладов.

Значимое место в регулировании сбережений принадлежит Центральному банку России и различным государственным органам, таким как министерство финансов РФ, налоговые органы, Сбербанк РФ.

Основную роль в формировании и росте сбережений домашних хозяйств занимают их совокупные денежные доходы. Доминирующим видом организованных сбережений населения являются банковские вклады (депозиты) в рублях и иностранной валюте (табл. 1).

Таблица 1. Средства клиентов,
размещенные на депозитах юридических и физических лиц в РФ
за 2010 - 2015г, в млн. руб.[3].

Дата	Депозиты юридических лиц		Депозиты физических лиц	
	в рублях	в иностранной валюте	в рублях	в иностранной валюте
01.01.2011	3726480	1565830	7909503	1895859
01.01.2012	5455025	1937589	9690640	2162849
01.01.2013	5596920	1896185	11743146	2479405
01.01.2014	5598891	2298816	13985238	2953123
01.11.2014	6800581	3649420	13822 702	3971091
01.12.2015	7 394 592	5 620 337	15 338 196	6 242 012

Источник: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302> - 21

Проанализировав данные показатели в динамике за 2010 - 2015 гг. можно сделать вывод, что доля депозитов юридических лиц в рублях возросла на 3 668 112 млн. руб или в 2 раза, также доля депозитов юридических лиц в иностранной валюте на 4 054 507 млн. руб., или в 3,5 раза и депозиты физических лиц в рублях на 7 428 693 млн. руб., или почти в 2 раза, а также возросла доля депозитов физических лиц в иностранной валюте на 4 346 153 млн. руб. или в 3 раза. Увеличение вкладов можно объяснить несколькими причинами: значительным ростом доходов населения, банки и клиенты «идут навстречу друг другу» - увеличением ставки рефинансирования, существованием системы страхования вкладов.

Весь комплекс факторов, которые тем или иным образом влияют на сбережения населения, носящие экономический, финансовый, юридический, политический, психологический характер, актуализирует необходимость принятия системных мер регулирования рынка сбережений.

Основными направлениями государственного регулирования сбережений населения в современных условиях являются: формирование нормативно - законодательного обеспечения механизма формирования и трансформации сбережений в инвестиции; создание единой системы защиты организованных сбережений населения; определение институциональных прав собственности; реформирование банковской системы; формирование конкурентной среды на фондовом рынке; повышение доверия населения к сберегательным учреждениям, а также к национальной валюте и др.

Список использованной литературы:

- 1) И.П. Воробьева Государственное регулирование национальной экономики : учебное пособие / науч. ред. Ю.С. Нехорошев. – Томск : Издательский дом ТГУ, 2014. – 292 с.
- 2) Е.Г. Ефимова Экономика: учебное пособие / науч. ред. Д.И. Фельдтштейн. – М.: - ФЛИНТА: МПСИ, 2009. - 512 с.
- 3) Электронный ресурс: Информационно - аналитический центр: <http://inance.ru/> 2014 / 10 / gosregulirovanie01 /
- 4) Электронный ресурс : Официальный сайт ЦБ: <http://www.cbr.ru>
- 5) Кушлин В.И. Государственное регулирование экономики : Учебник / В.И. Кушлин. — Москва : Экономика, 2013. — 495 с.
- 6) В. В. Плещева, Н. П. Боголюбова «Сбережения населения современной России: как преуспеть в борьбе за ресурсы домашних хозяйств?» // Современная конкуренция, 2008 - 23с.

© А.А. Давлетшина, Г.Р. Фахретдинова, 2016

УДК 336.6

М.М. Дадабаев,

магистрант 2 - го курса кафедры финансов,
денежного обращения и кредита
Уральский федеральный университет
г. Екатеринбург, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ И ПРИНЦИПОВ

Достижение высоких результатов работы предприятия предполагает управление затратами на производство и реализацию продукции. Это сложный процесс, который означает по своей сути управление всей деятельностью предприятия, т. к. охватывает все стороны происходящих производственных процессов.

В практике под управлением себестоимостью продукции понимается планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов ее снижения [5]. Основными элементами системы управления себестоимостью продукции являются: прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью.

При планировании себестоимости продукции предусматривается возможное ее снижение и достижение в результате этого оптимального уровня затрат на производство. Поэтому, по нашему мнению, составлению плана по себестоимости должен предшествовать анализ фактической себестоимости за отчетный период с целью выявления резервов уменьшения затрат.

Экономически обоснованное планирование себестоимости должно опираться на систему прогрессивных технико - экономических норм и нормативов материальных, трудовых и

денежных затрат. Таким образом, организация внутрипроизводственного планирования и учета невозможна без надежной нормативной базы, т.е. комплекса норм и нормативов. С помощью нормирования регламентируется расходование персоналом всех видов ресурсов на предприятии [1].

Следует отметить, что на любом предприятии нормы и нормативы должны обязательно пересматриваться в связи с изменением технологии и организации производства, характеристик материалов, обновлением выпускаемой продукции.

Совершенствование нормативной базы предполагает широкое внедрение более точных методов расчета норм и нормативов, создание расчетно - обоснованных норм на все виды работ и процессов, использование вычислительной техники для разработки, утверждения, автоматизации, сбора, накопления, систематизации и обновления норм и нормативов, использование экономико - математических методов. Управление затратами на основе норм предотвращает ненужные потери, повышает эффективность производства, улучшает политику закупок, измеряет расход производственных ресурсов и нацеливает на их эффективное использование в будущем.

Другим важнейшим элементом управления является учет и калькулирование затрат на производство, а также экономический анализ. Главная цель анализа – выявление возможностей более рационального использования производственных ресурсов, снижение затрат на производство и реализацию и обеспечение прибыли. Результаты анализа служат основой для принятия управленческих решений на уровне руководства предприятием и являются исходным материалом для работы финансовых менеджеров [2].

Аналізу принадлежит важнейшая роль в обеспечении оптимального уровня себестоимости, а, следовательно, максимизации прибылей и повышении конкурентоспособности предприятия. Но в последние годы анализу хозяйственной деятельности не уделялось достаточного внимания, т. к. в нем не было объективной необходимости.

В целом, необходимо подчеркнуть, что управление затратами на производство и реализацию продукции осуществляется с целью изыскания резервов снижения себестоимости продукции и, следовательно, максимизации прибыли предприятия [3].

Если анализировать структуру издержек производства, в принципе, любого предприятия, то можно заметить, что значительную долю в ней занимает оплата труда (развитых стран - 20 - 25 %). Поэтому актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно - обслуживающего персонала.

Снижение трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достигнуть различными способами, наиболее важные и эффективные из них – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования [4].

Экономия сырья, материалов, топлива и энергии имеет существенное значение в снижении себестоимости продукции большинства отраслей промышленности в связи с высоким удельным весом этих затрат в составе издержек производства (до 60 % в структуре затрат).

Пути экономии сырья, материалов и топлива чрезвычайно многообразны. К их числу, на наш взгляд, относятся такие, как применение ресурсосберегающих технологических процессов; повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, а также комплектующих изделий и полуфабрикатов; внедрение научно - обоснованных норм расхода материалов, уменьшение потерь и отходов; вторичное использование материалов [1].

В снижении себестоимости немаловажное место принадлежит сокращению административно - управленческих расходов. Несмотря на упрощение и удешевление содержания аппарата управления в последние годы, еще имеются большие неиспользованные резервы в этой области. На многих предприятиях аппарат управления остается громоздким, сложным, многоступенчатым, что также увеличивает себестоимость продукции.

Таким образом, учитывая то, что все элементы метода управления расходами действуют не изолированно друг от друга, а в тесной взаимосвязи и взаимозависимости, в сочетании с традиционными путями снижения затрат на производство продукции вновь возникшие факторы позволят в комплексе довести величину издержек производства до оптимального уровня.

Список использованной литературы:

1. Долгих Ю.А., Слепухина Ю.Э. Методологические подходы к оценке финансовой устойчивости предприятия: традиции и инновации / Страховое дело, № 11. – 2015.
2. Каверина О.Д. Управленческий учет: система, методы, процедуры - М.: Финансы и статистика. – 2003.
3. Слепухина Ю.Э., Казак А.Ю. Финансовый потенциал страховой организации // Вестник Саратовского государственного социально - экономического ун - та. Саратов, № 4. – 2009.
4. Слепухина Ю.Э. Управление финансовыми рисками страховой организации: инновационные методы оценки и анализа // Страховое дело, № 2. – 2011.
5. Шеремет А. Управленческий учет. М.: ФБК - Пресс. – 2004.

© М.М. Дадабаев, 2016

УДК 336

Д. Н.Демин

магистрант 1 курса

факультета экономики и управления ТЭИ СФУ

г. Красноярск, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ПОНЯТИЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

На протяжении всего жизненного цикла хозяйствующих субъектов, как правило, имеется потребность в дополнительных источниках финансирования. При этом в условиях экономического кризиса привлеченные ресурсы играют роль индикатора поддержания

экономического потенциала компаний и сохранения их позиций на рынке. Получение заемных средств возможно при определенном уровне кредитоспособности субъекта, значения которого устанавливаются банками в соответствии с их внутренним распорядком с помощью набора различных инструментов, конкретизированных в работе Конева О.В., Деминой Е.Н. [6, с. 37 - 43]. Раскрытие содержания кредитоспособности позволит определить общую совокупность объектов экономического анализа, используемых кредитными учреждениями в процессе принятия решения о выдаче кредитных ресурсов и формировании кредитного рейтинга предприятий – заемщиков, в том числе на основе данных бухгалтерской финансовой отчетности обобщенных в ретроспективе с учетом «парадоксов» присущих бухгалтерскому учету, например: «прибыль есть - денег нет» или «деньги есть - прибыли нет» и т. п. [19, с. 138].

Цель настоящей статьи изучить современные подходы к содержанию кредитоспособности для выявления наиболее актуального понятия, лежащего в основе объективной ее оценки.

В условиях современной экономики у определения кредитоспособности появились новые черты, отражающие как внешние макроэкономические факторы, влияющие на процесс кредитования в стране, так и внутренние, подчеркивающие наиболее значимые характеристики потенциального заемщика. Понятие кредитоспособности является производным от понятия кредита, а значит должно содержать в себе основные принципы данной категории. В качестве таких принципов выступают срочность, платность, возвратность и обеспеченность кредита. Соответственно понятие кредитоспособности должно содержать все перечисленные выше требования к кредиту, а ее непосредственная оценка должна базироваться на таких показателях, которые бы позволили определить возможность одновременной реализации заемщиком данных требований.

Так, изучение специальной литературы позволяет в качестве наиболее емкого понятия выделить определение Е.Б. Ширинской, которая под кредитоспособностью понимает наличие предпосылок для получения кредита и способность возратить его [18, с.97]. На наш взгляд, данное определение не несет в себе необходимых исходных данных, поскольку автором не раскрывается, какие именно предпосылки должны быть у заемщика, то есть изначально не определены объекты оценки кредитоспособности, что в последующем затруднит выбор инструментария и информационной базы для ее формирования.

Другим, достаточно широким определением, включающим не только экономические, но и юридические моменты является понятие, сформулированное Г.М. Кирисюком и В.С. Ляховским. На их взгляд кредитоспособность следует определять как реально сложившееся правовое и хозяйственно - финансовое положение заемщика, исходя из которого банк принимает решение о начале (развитии) или прекращении кредитных отношений с заемщиком [5, с.32]. Данное определение также изначально не задает четких границ изучения деятельности заемщика, что в последующем будет сопровождаться аналогичными с предыдущим определением трудностями.

Коллектив авторов под руководством Б.И. Майданчика в работе «Анализ и обоснование хозяйственных решений» дает следующее определение: «...кредитоспособность – способность вернуть кредит или своевременно совершить платеж. Основным источником данных является баланс, но необходимы также сведения о перспективах развития предприятия, причинах, по которым у него возникла потребность в кредите, личных и

деловых качествах его руководителей» [9, с.59]. В качестве положительного момента в приведенном определении стоит отметить изначально освещенные информационные источники, перечень которых позволяет судить о том, что автор уделяет внимание субъективным характеристикам потенциального дебитора. Однако, по нашему мнению, в самом понятии некорректно использована альтернатива «или», поскольку на заемщика распространяется требование не просто возврата кредита, но и своевременного совершения данной операции.

Другим автором, в чьем определении фигурируют субъективные качества заемщика, является М.О. Сахарова, которая считает, что «кредитоспособность – это такое финансово - хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями кредитного договора» [13].

В представленной выше цитате, готовность заемщика к возврату кредитных средств отражает качественную сторону кредитоспособности, подчеркивая его добросовестность, с которой он совершает кредитную сделку и желание при наличии экономических возможностей выполнить все обязательства по ней. Логическая взаимоувязка в определении Сахаровой М.О. качественных и количественных аспектов кредитоспособности является позитивным моментом, позволяющем говорить об эффективном осуществлении финансово - хозяйственной деятельности в целом, которая в свою очередь и будет создавать предпосылки для своевременного исполнения кредитных обязательств.

Влияние результатов деятельности хозяйствующего субъекта на его кредитоспособность подчеркивает Ачкасов А.И., рассматривая последнюю «как способность заемщика своевременно производить все срочные платежи при обеспечении нормального хода производства за счет собственных средств и в форме, позволяющей без серьезных финансовых потрясений мобилизовать в кратчайшие сроки достаточный объем денежных средств для удовлетворения всех срочных обязательств перед различными кредиторами». [2, с.32]. Акцент на способности заемщика генерировать достаточный объем денежных средств для погашения всех имеющихся обязательств, включая задолженность по предоставленным ссудам, также делает В.А. Челноков [17, с.274].

Понятие Ачкасова А.И. более конкретное, чем у последнего автора, в его содержании отражаются основные моменты в деятельности заемщика, которые должны учитываться при формировании оценки его кредитоспособности. Данные основные моменты включают все принципы категории кредита, за исключением его обеспеченности. По нашему мнению, помимо способности к возврату полученных средств, заемщик должен предоставить банку гарантию такого возврата, о которой в рассмотренных выше двух определениях речи не идет.

Вместе с тем, возможность юридического обеспечения полученного кредита ставиться в основу понятия, предлагаемого Валенцовой Н.И., которая в своем труде «Кредитование и расчеты в строительстве» отмечает, что «кредитоспособным считается предприятие, которое может предоставить банку двойную гарантию: успешной и прибыльной деятельности и материального обеспечения ссуды» [10, с.74].

По мнению А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфуллина, Е.В. Негашева кредитоспособность – это способность своевременно и полно рассчитаться по своим обязательствам [9, с.35]. Такие же признаки закладываются в понятие, предлагаемое О.И. Лаврушиным [11].

Аналогичной позиции придерживаются В.М. Янишевская, В.Т. Севрук, Т.Г. Лукачер, которые считают, что кредитоспособность – это оценка банком заемщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему кредита, которая определяет вероятность своевременного возврата ссуд и выплаты процентов по ним в будущем, добавляя, что возврат кредита (с процентами по нему) – частный случай платежей, то есть кредитоспособность есть частный случай платежеспособности [16, с.5]. Данную позицию в своей работе конкретизирует В.Т. Севрук: «Платежеспособность – это способность своевременно и полно выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера» [16]. Такая же дефиниция данной категории приводится в ряде работ Дягель О.Ю. [3, с. 209; 4, с. 289].

Здесь следует сделать акцент на том, что большинство экономистов понятие платежеспособности определяют как более масштабное по сравнению с кредитоспособностью. Помимо вышеприведенных точек зрения такая же прослеживается у Валенцевой Н.И., которая считает, что в некоторых случаях, платежеспособность заемщика рассматривается как более широкое, общее понятие по сравнению с его кредитоспособностью [10, с.37]. Кроме того, смежной позиции придерживается Ольшаный А.И., подчеркивая, что кредитоспособность призвана оценивать только кредитные отношения, в то время как платежеспособность рассматривает способность погашения заемщиком общей задолженности, в том числе по привлеченным кредитам [12, с.51].

Автор настоящей статьи придерживается иной точки зрения в отношении данного вопроса, которая заключается в следующем. Платежеспособность затрагивает сугубо денежные аспекты функционирования предприятия, который, безусловно, является одним из ключевых при оценке деятельности экономического субъекта. Однако в рамках оценки кредитоспособности, банку необходимо получить представление в целом об экономическом положении компании, а не только о его своевременной возможности совершать платежи, поскольку на последнее оказывают влияние и иные стороны ведения хозяйственно - финансовой деятельности. Опираясь на вышеприведенную аргументацию, платежеспособность следует рассматривать как составной элемент кредитоспособности.

Таким образом, анализ имеющихся трактовок рассматриваемой категории, сформулированных современными специалистами, позволяет сформировать вывод о том, что в ее основу закладываются качественные и количественные аспекты заемщика. Авторское видение определения кредитоспособности также сводится к комплексному агрегированию количественной и качественной характеристик заемщика. Так, количественная оценка будет характеризовать способность заемщика к исполнению обязательств с экономической точки зрения, которая достигается за счет результатов его хозяйственно - финансовой деятельности. Последние в свою очередь будут свидетельствовать о возможности соблюдения предприятием всех принципов категории кредита. В отношении качественной стороны заемщика, стоит отметить, что она характеризуется его готовностью к погашению долга. При этом как отмечалось выше готовность заемщика это добросовестность, с которой он совершает кредитную сделку, а также его желание к исполнению обязательств.

Учитывая, что в объективной оценке кредитоспособности обоюдно заинтересованы как банк, так и заемщик, ее понимание должно быть общепризнано двумя сторонами. Поскольку оценку кредитоспособности производит банковское учреждение, то его заинтересованность в результатах деятельности клиента должна быть не только по отношению к конкретной кредитной сделке, но и иным его обязательствам. При этом в обратном случае неспособность заемщика к исполнению обязательств может вызвать необходимость его ликвидации как юридического лица, либо угрозу банкротства. Стоит отметить, что в таких ситуациях с учетом действующего гражданского законодательства РФ, основная сумма долга покрывается за счет реализации заложенного имущества после удовлетворения первой и второй очереди требований кредиторов, а задолженность по начисленным процентам удовлетворяется в последнюю четвертую очередь [1, ст. 64], соответственно существует вероятность того, что эта сумма не будет погашена. Наряду с этим, продажа залога является дополнительной и несвойственной банковской деятельности операцией, которая в свою очередь требует дополнительных затрат.

Такой подход к кредитоспособности позволит заемщику получить представление не только о его возможности к своевременному погашению долговых обязательств в части полученного кредита, но и оценить возможность дальнейшего функционирования компании после исполнения требований кредитного договора. Иными словами, на этапе подачи кредитной заявки заемщику необходимо оценить свой финансовый потенциал. Стоит отметить, что анализ кредитоспособности не единственный метод управления финансами, реализуемый в рамках общей финансовой политики компании, включающей как стратегические так и тактические цели [7, с. 586], в том числе для поддержания субъектов своего финансового потенциала, а также других параллельных вариантов подробно освещены в работах Конева О.В. [8, с. 529 - 531] и Сацук Т.П. [14; 15, с. 147 - 151].

Опираясь на вышеизложенное, современное понятие, кредитоспособности – это готовность, выражающаяся в надлежащем характере, и способность заемщика к исполнению долговых обязательств, подкрепленная гарантией в виде обеспечения и характеризуемая результатами хозяйственно - финансовой деятельности, позволяющими своевременно и в полном объеме вернуть полученные кредитные средства, сохраняя при этом свой финансовый потенциал.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 1, 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 № 51 - ФЗ ред. от 25.12.2008. – Режим доступа : КонсультантПлюс.
2. Ачкасов, А.И. Активные операции коммерческих банков : учеб. пособие / А.И. Ачкасов, под ред. А.П. Носко. - М.: Консалтбанк, 1994. - 77 с.
3. Дягель О.Ю. К вопросу о совершенствовании методики оценки риска финансовой несостоятельности на основе теории нечетких множеств / О.Ю.Дягель, О.А. Горленко, А.В.Дягель // Аудит и финансовый анализ. –2015. –№ 6. – С. 207 - 215.

4. Дягель О.Ю. Методика превентивной диагностики кризиса предприятий сферы услуг на основе комплексного подхода / О.Ю.Дягель, Е.О.Энгельгардт // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 1. – С. 282 - 291.

5. Кирисюк Г.М. Оценка банком кредитоспособности заемщика [Электронный ресурс] / Г.М. Кирисюк, В.С. Ляховский // Деньги и кредит. - 2000. - №7. - С.33. - Режим доступа : КонсультантПлюс.

6. Конева О. В., Демина Е. Н. Методы моделирования кредитного рейтинга предприятий малого бизнеса // О. В. Конева, Е. Н. Демина. - Финансы и кредит. - 2010. - №29 (413). – С. 37 - 43.

7. Конева О. В. Методические особенности формирования комплексной финансовой и учетной политики организаций кластера // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №11 - 2 (64 - 2). – С. 585 - 589.

8. Конева О. В. Финансовый потенциал в системе управления организациями, взаимодействующими в условиях инновационной экономики // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 12 - 1 (65 - 1). - 529 - 531.

9. Кролевецкая Л.П. Кредитная деятельность коммерческих банков : учеб. пособие / Л.П. Кролевецкая, Е.В. Тихомирова. - М.: Кнорус, 2009. - 280 с.

10. Лаврушин О.И. Анализ экономической деятельности клиентов банка : учеб. пособие / О.И. Лаврушин. - М.: Инфра - М, 2002. - 260 с.

11. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования : учебник / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко. - М.: Кнорус, 2009. - 264 с.

12. Олышаный А.И. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт : учебник / А.И. Олышаный [и др.] – М.: РДП, 2002. - 259 с.

13. Сахарова, М.О. К вопросу кредитоспособности предприятия [Электронный ресурс] / М.О. Сахарова // Деньги и кредит. - 1989. - № 3. - С. 20. - Режим доступа : КонсультантПлюс.

14. Сацук Т. П. Построение системы управления финансами организации на основе контроллинга (на примере торговых сетевых компаний) : диссертация ... доктора экономических наук : 08.00.10 / С. - Петерб. ун - т экономики и финансов. - Санкт - Петербург, 2010. - 351 с.

15. Сацук Т.П. Ключевые показатели результативности торговой компании в системе финансового контроллинга / Т.П.Сацук // Российское предпринимательство. – 2009. – № 8 - 1. – С. 147 - 151.

16. Севрук В.Т. Анализ кредитного риска [Электронный ресурс] / В.Т. Севрук // Бухгалтерский учет. - 1993. - №10. - С.15 - 19.

17. Челноков В.А. Деньги, кредит, банки : учеб. пособие для ВУЗов / В.А. Челноков, под ред. Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2005. – 366 с.

18. Ширина Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт : учебник / Е.Б. Ширина. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 144 с.

19. Якимов Н. П. Качество информационной базы для анализа финансового положения предприятия // В сборнике: научные механизмы решения проблем инновационного развития. Сборник статей Международной научно - практической конференции. Международный центр инновационных исследований «Омега сайнс». - 2015. - С. 137 - 141.

© Д.Н. Демин, 2016

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономическая безопасность предприятия является комплексной характеристикой, учитывающей совокупность ресурсного, трудового, производственного, технико - технологического, финансового, маркетингового, инновационного и другие потенциалы [1]. Факторы экономической безопасности предприятия – это комплекс окружающих условий, воздействующих на параметры безопасности [2, 3]. Данные факторы подразделяют на внутренние и внешние. Внешние факторы при этом можно разделить на три подгруппы: 1) макроэкономические: стадия развития экономики страны, стабильность хозяйственного законодательства, уровень инфляции, паритет валют, покупательная способность населения, состояние финансовой системы, государственная политика; 2) рыночные: потребительский и производственный спрос, уровень цен на сырье и готовую продукцию, уровень конкуренции, поведение конкурентов, емкость рынка, платежеспособность контрагентов; 3) прочие: темпы научно - технического прогресса, демографические тенденции, криминогенная обстановка, природно - климатические факторы и др.

На наш взгляд, совокупность внутренних факторов экономической безопасности можно разделить на следующие группы.

1) Финансовые: структура и ликвидность активов, структура капитала, обеспеченность собственным оборотным капиталом, уровень рентабельности, доходность инвестиционных проектов, дивидендная политика [4].

2) Производственные: использование оборотных и основных средств, состояние и структура основных фондов, система контроля качества, структура себестоимости [5].

3) Кадровые: организационная структура управления, мотивация персонала, наличие стратегии развития, квалификация и структура персонала, параметры оплаты труда, уровень рационализаторской активности, социальные мероприятия [6, 7].

4) Материально - технического обеспечения: уровень диверсификации поставок сырья, качество поставляемого сырья, ритмичность поставок, использование современных технологий.

5) Инвестиционно - технологические: НИОКР, наличие инвестиционных ресурсов, уровень инновационной активности [8, 9, 10, 11].

6) Сбытовые: ассортимент продукции, ценовая политика, портфель заказов, степень диверсификации потребителей, политика расчетов с потребителями, готовность отгружаемой продукции, проведение маркетинговых исследований.

7) Экологические: внедрение новых технологий, осуществление природоохранных мероприятий. Экономическая безопасность предполагает достаточно высокий уровень развития производительных сил, обеспечивающий расширенное воспроизводство национального продукта, высокий уровень общественного согласия в отношении долгосрочных национальных целей.

Список использованной литературы:

1. Макова М.М., Хуснуллина Г.З. Повышение экономической устойчивости организации на основе оптимизации ресурсного обеспечения ее деятельности. – Уфа: БГАУ, 2007.

2. Гайфуллина М.М. Управление рисками устойчивого развития промышленного предприятия (на примере предприятий нефтяного комплекса) // Экономика и управление. 2013. № 4. С. 85.

3. Гайфуллина М.М. Интегральный подход к оценке устойчивого развития предприятия // Вестник ВЭГУ. 2013. №6. С. 27 - 35.

4. Гайфуллина М.М. Активизация инновационной деятельности как фактор устойчивого развития предприятия (на примере предприятий нефтегазового комплекса): монография. - Уфа: Изд - во Нефтегазовое дело, 2012.

5. Гарипов Ф.Н., Макова М.М. Современные проблемы развития территориальной энергетической системы (на примере Республики Башкортостан) // Экономика региона. 2007. № 4. С. 168 - 179.

6. Семенова Л.Г., Гайфуллин А.Ю. Информационная открытость власти как один из факторов социальной безопасности территории / Инновационные технологии управления социально - экономическим развитием регионов России: материалы V всеросс. научно - практ. конф. с межд. участием: в 3 - х частях. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2012. С. 167 - 171.

7. Хамитова Э.Ф., Гайфуллина М.М. Оценка конкурентоспособности молодых специалистов нефтяных компаний // Нефтегазовое дело. 2014. № 12 - 1. С. 190 - 195.

8. Маков В.М., Зайцев Б.Ф. Стратегический анализ в системе управления инновационной деятельностью предприятия // Инновации и инвестиции. 2010. № 1. С. 96 - 100.

9. Маков В.М. Территория инноваций. Анализ инновационно - инвестиционной деятельности предприятий нефтегазового комплекса // Креативная экономика. 2010. № 1. С. 126 - 129.

10. Макова М.М., Маков В.М. Тенденции инновационного развития нефтегазового комплекса России // Химическая техника. 2010. № 9. С. 30 - 32.

11. Маков В.М. Факторный анализ инновационной деятельности нефтегазового сектора России // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 1. С. 194 - 198.

© Е.В. Димитриева, М. М. Гайфуллина, 2016

И.Н. Дышловой

д.э.н., профессор кафедры менеджмента

Института экономики и управления

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет

имени В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Республика Крым, Российская Федерация

О.В. Прохорова

аспирант кафедры менеджмента

Института экономики и управления

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет

имени В.И. Вернадского»

г. Симферополь, Республика Крым, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО - КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Санаторно - курортный комплекс республики Крым представляет собой одно из приоритетных направлений развития экономики региона. Согласно Стратегии развития туризм рассматривается как источник финансовых доходов бюджета, средство повышения занятости и качества жизни населения, способ поддержания здоровья граждан, основа для развития социокультурной среды и воспитания патриотизма, а также мощный инструмент просвещения и формирования нравственной платформы развития гражданского общества[1]. В соответствии с этим, необходимо выделить некоторые аспекты институциональной и инфраструктурной направленности.

Итак, по мнению Д. Норт, институциональная среда это совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которая образует базис для производства, обмена и распределения благ в обществе [2]. В контексте взаимосвязи инфраструктурной и институциональной составляющих развитие санаторно - курортного комплекса (СКК) обеспечивает совершенствование системы отношений, условий, правил и механизмов, обеспечивающих динамичное продвижение процессов развития.

Крым обладает достаточно богатыми природными, географическими, культурно - историческими, национально - этнографическими и другими ресурсами, которые являются базисом приоритетности СКК региона, а также дают возможность развития и расширения многих видов туризма.

Функционирование СКК Крыма, в последнее время, претерпело некоторые изменения, что объяснимо процессом вхождения Республики Крым, как нового субъекта, в состав Российской Федерации. Отметим наиболее значимые институциональные и инфраструктурные аспекты развития полуострова. С середины 2015 года определены мероприятия по созданию объектов обеспечивающей инфраструктуры для развития шести туристско - рекреационных кластеров (ТРК) на территории региона:

А) ТРК «Детский отдых и оздоровление» (г. Евпатория) – создание инфраструктуры общенационального центра семейного оздоровления.

Б) ТРК «Лечебно - оздоровительный отдых» (г. Саки) – создание инфраструктуры грязелечебного курорта.

В) ТРК в районе озера Чокракское (Ленинский р - н, п. Курортное) – создание инфраструктуры бальнеологического лечебно - оздоровительного комплекса.

Г) ТРК «Бахчисарайский» (Бахчисарайский р - н) – создание круглогодичного горно - лыжного туристского комплекса с сетью канатных дорог.

Д) ТРК «Черноморский» (Черноморский р - н) – создание центра развития экстремального, археологического и автотуризма.

Е) ТРК «Коктебель» (пгт. Коктебель) – создание центра активных видов туризма.

Начало создания кластеров - 2015 год, окончание - 2020 год.

Осуществление запланированного, относительно ТРК предполагает строительство объектов туристской инфраструктуры за счет средств инвесторов. В этой связи определены инвестиционные площадки по средствам реализации вышеуказанных мероприятий, с целью совершенствования деятельности СКК и туристской привлекательности полуострова в целом.

В инфраструктурном вопросе условий транспортного сообщения региона необходимо отметить некоторые вопросы, требующие срочных решений. К таким проблемам относят возможность реконструкции автостанции в аэропорту столицы Республики, с целью оптимизации турпотока. Обеспечение функционирования парковок у объектов экскурсионного обслуживания. И самая важная задача развития транспортной инфраструктуры Крыма – завершение строительства моста через Керченский пролив.

Анализируя вопрос сезонности функционирования здравниц выявлена необходимость проведения инфраструктурной перестройки, создание модели круглогодичных, современных, конкурентоспособных коллективных средств размещения на основе модернизации и реконструкции существующих объектов размещения республиканской формы собственности. Одним из путей решения преодоления негативных последствий сезонности может стать создание на предприятиях СКК современных медицинских центров.

Из вышеизложенного следует, что акцентируя внимание на проблемных вопросах инфраструктурного характера развития СКК региона и разработке мероприятий по их ликвидации, необходимо учитывать институциональные аспекты данной сферы, а именно:

- преодоление зарубежного негативного политического субъективизма в межнациональных и межэтнических отношениях в Республике Крым;
- укрепление социальной стабильности через главенство закона и морально - этических норм в обществе;
- обеспечение гарантий безопасности граждан, субъектов хозяйствования и объектов бизнеса, инвестиций;
- создание более комфортных и привлекательных условий для привлечения иностранных граждан для отдыха и лечения в Крым.

Список использованной литературы:

1. Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 31.05.2014 № 941 - Р.

2. 1. North, D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

3. Дышловой И. Н. Концептуальные подходы к формированию приоритетных направлений экономики Республики Крым с учётом курортообразующего фактора / И. Н. Дышловой // Теория и практика общественного развития. — 2016. — № 2. — С. 33–38.

4. Дышловой И. Н. Санаторно - курортный и туристский комплекс как приоритетное направление развития экономики Республики Крым / И. Н. Дышловой // Приоритетные направления развития науки и образования: материалы VIII Междунар. науч. - практ. конф., г. Чебоксары, 29 янв. 2016 г. — Чебоксары : ЦНС "Интерактив плюс", 2016. — № 1 (8). — С. 327–330.

© И.Н. Дышловой, О.В. Прохорова, 2016

УДК 332

И.В. Будагов

Доцент, к.э.н., ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», г. Краснодар, Российская Федерация

Э.В. Кравченко

Доцент, к.т.н., ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», г. Краснодар, Российская Федерация

А.А. Евтеева

Инженер, ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», г. Краснодар, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ

В условиях рыночной экономики земля, а особенно в условиях Краснодарского края [1, с. 60 - 65], при умелом использовании может служить базисом для финансовой системы города, его финансовой самодостаточности и независимости. Основой формирования финансовой системы являются земельные платежи, а точнее использование земельной ренты для общественных целей.

Важнейшим условием реализации данного мероприятия является объективность определения налогообложения земельной ренты, порядка и механизма перераспределения полученных средств. Следует учитывать, что система налогообложения ренты – это мощный рычаг управления всем земельно - имущественным комплексом города. Рассмотрим несколько вариантов влияния земельных рентных платежей на развитие городской инфраструктуры:

- извлечение земельного налога подразумевает наличие частной собственности на этот земельный участок. Поскольку существует земельная частная собственность то городские власти лишены возможности влиять на собственника участка, с целью изменения целевого характера земельного участка. Аренда земельного участка наоборот не дает возможности пользователю участка быть уверенным в стабильности своего правового положения после окончания срока действия договора. Как следствие арендатор будет стараться, получить со

своего земельного участка доход, больше не заботясь о дальнейшем состоянии земельного участка. В свою очередь земельный рентный платеж будет более устойчивым доходом, обеспечивающим равномерные поступления в бюджет [2, с. 53 - 59] в этом отношении не нарушается принцип соответствия обложения платежеспособности плательщика. Переход к обложению земельной ренты позволит методологически перейти к определению качественных показателей земли, что существенно упростит систему существующих расчетов определения ставок земельного налога и арендной платы. Это вынудит производителя получающего доход ниже среднего, изменить методы хозяйствования и работать так, чтобы выплачивать установленные платежи. С точки зрения эффективности использования земельных ресурсов нет никаких оснований, предоставлять налоговые льготы тем, кто не может получать научнообоснованную ренту с данного участка;

- четкая, грамотная построенная, обоснованная система налогообложения земель послужит отправной точкой для формирования привлекательного инвестиционного климата для производителей.

Безусловной целью земельно - имущественной политики органов местного самоуправления должно стать обеспечение полноценной интеграции земельных отношений в систему экономической реформы местного самоуправления, через разработку новых подходов к установлению принципов определения размеров земельной ренты и земельных платежей, их консолидации в бюджеты всех уровней и целевого расходования. Цель земельной политики органов местного самоуправления состоит, в том, чтобы вся его территория и основанная на недвижимость использовались рационально [3, с. 60 - 63]. А. Смит писал, что земельная рента и рента природных ресурсов являются оптимальным источником для финансирования государственного сектора в условиях рыночной экономики. Обеспечение такого финансирования, возможно при соблюдении ряда положений:

- не допускать приватизации земельной ренты;
- приватизировать лишь право на использование земли.

Городская реформа невозможна без повышения роли поступлений от земельных платежей. Но дело не только в повышении поступлений, но и в повышении эффективности расходования этих поступлений на развитие инфраструктуры, системы улучшений городских земель создающих более привлекательные условия для привлечения инвестиций.

Базой для определения ставок земельного налога и арендной платы должна стать рента, с помощью, которой предстоит делить кадастровую стоимость земельного участка и его нормативную цену.

Мы предлагаем отойти от спора, – что облагать: труд или потребление, а сконцентрировать внимание на проблеме обложения земельной ренты, как источника прибыли возникающего вследствие пользования природным ресурсом [2, 4, с. 124 - 125].

Действующие в настоящее время ставки по валютным кредитам составляют 12 - 25 % . Таким образом, величина экономически обоснованной ставки арендной платы должна находиться в этом же диапазоне. Так, в зависимости от установления экономически обоснованных ставок арендной платы увеличение поступления в бюджеты всех уровней может составить от 400 до 1000 % , органы местного самоуправления посредством использования дифференцированных ставок земельного налога (в пределах от 0,1 до 2 %) и ставок арендной платы (от 0,1 до 25 %) может регулировать развитие земельных отношений в поселении. В ряде развитых стран мира уровень земельных рентных платежей составляет 45 % и является основным источником формирования местных бюджетов. Земельные рентные платежи на основе кадастровой оценки земель являются наиболее

стабильными, обеспечивающими равномерные поступления в бюджет. Земельный рентный платеж имеет две ярко выраженные особенности. Во - первых, он не нарушает принцип платежеспособности землевладельца. Во - вторых, если доход землевладельца ниже, чем рента, которую можно получать от участка данного качества и местоположения, то городские власти получают дополнительный экономический рычаг воздействия: либо изменяют методы хозяйствования и получают расчетный размер ренты. Либо уступают место другому землепользователю [1, 2].

Через установление земельных рентных платежей городская администрация получает вполне законный и экономически обоснованный рычаг воздействия на структуру землепользования не обращая внимание на правовую форму землепользования, может регулировать поступление платежей в бюджет. Совершенствование экономического механизма мы предлагаем вести по следующим направлениям:

- совершенствование законодательной базы;
- совершенствование учета факторов рентообразования;
- совершенствование методов определения земельной ренты;
- совершенствование методов изъятия ренты;
- совершенствование методов перераспределения земельной ренты.

Список использованной литературы:

1. О состоянии и использовании земельных ресурсов Краснодарского края // Кравченко Э.В., Будагов И.В., Бондаренко Е. Наука. Техника. Технологии (политехнический вестник) научный журнал, «Издательский дом - Юг» г. Краснодар, 2014. № 4. С. 60 - 65.
2. Совершенствование методики изъятия земельной ренты // Ламанов П.И., Хахук Б.А.. Актуальные проблемы экономики и права. 2010, №3. С. 53 - 59.
3. Опыт реформирования экономической, Социальной и инновационной систем управления предприятий и отраслей // Кравченко Э.В., Будагов И.В., Пенза, 2010. С. 60 - 63
4. Эволюция систем земледелия в Краснодарском крае // Хахук Б.А., Кушу А.А. Наука. Техника. Технологии (политехнический вестник) научный журнал, «Издательский дом - Юг» г. Краснодар, 2013. № 3. С. 124 - 125.

© И.В. Будагов, 2016

УДК 331.08

Е.А. Загоруйко

Аспирантка 2 курса

«Донской государственный технический университет»

(ИСОиП (филиал) ДГТУ)

Г. Шахты, Российская Федерация

«КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ»

Кадры, то есть профессиональные (штатные) работники организации, в аппарате государства как субъекта управления социальными процессами являются главным источником и движущей силой обеспечения стабильности государства, превращения норм законодательных актов, государственных планов и программ в реальную действительность. По мнению А.И. Радченко, «именно через кадры, через включение в управленческий

процесс их мыслей и энергии, знаний и воли обеспечивается влияние на общественную жизнь, на функциональные и организационные структуры государства, на все сферы социальной действительности» [1, с. 228].

Кадры муниципального управления — это совокупность работников, профессионально выполняющих функции муниципального управления или способствующих их осуществлению, а также обеспечивающих управление муниципальным хозяйством.

В процессе формирования муниципальной службы и дальнейшего развития ее системы актуализируется вопрос об ее управлении и формировании кадровой политики.

Кадровая политика в общем смысле представляет собой совокупность правил и норм, целей и представлений, которые определяют направление и содержание работы с персоналом. Через кадровую политику осуществляется реализация целей и задач управления персоналом, поэтому её считают ядром системы управления персоналом.

Кадровая политика формируется руководством организации, реализуется кадровой службой в процессе выполнения её работниками своих функций.

Кадровая политика призвана в полной мере использовать высокий творческий потенциал наших служащих, неисчерпаемую энергию и способность российских специалистов к решению назревших проблем, выполнению сложных задач; помочь государственным и муниципальным служащим наиболее полно раскрыть свои умения, таланты и способности. Лишь на основе этого возможно повысить качество их работы и обеспечить решение важнейших государственных программ в экономической, социальной, культурной и других сферах.

По мнению профессора Е.В. Охотского [2, с. 37], независимо от конъюнктуры и возможных корректировок в будущем к числу главных целей кадровой политики следует также отнести:

- создание благоприятных и равных социальных условий и правовых гарантий для проявления каждым работником своих способностей и знаний;
- обеспечение высокого профессионализма управленческого и технологического процесса, укомплектованности всех участков трудовой деятельности квалифицированными, активно действующими, добросовестными работниками;
- установление надежных преград на пути проникновения на руководящие и управленческие должности людей, недостойных, склонных к карьеризму.

Из формулировки «муниципальная кадровая политика» следует, что данная деятельность осуществляется на муниципальном уровне или, иначе говоря, в пределах муниципального образования.

Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [3, с. 1114] определяет муниципальное образование как городское, сельское поселение, несколько поселений, объединённых общей территорией, часть поселения, иная населённая территория, в пределах которой осуществляется местное самоуправление, имеется муниципальная собственность, местный бюджет и выборные органы местного самоуправления.

Следовательно, муниципальная кадровая политика, должна быть направлена и максимально приближена к интересам населения, проживающего на территории муниципального образования.

В рамках проводимого исследования наиболее интересным представляется изучение кадровой политики, проводимой в самих органах муниципальной власти, то есть политика, направленная на обеспечение этих органов муниципальными служащими, отвечающими современным требованиям. Ибо отсутствие достаточно квалифицированных кадров на местах – это один из основных факторов торможения процесса становления и развития муниципального управления, местного самоуправления в частности [4, с. 296].

Суть кадровой политики в системе муниципального управления состоит в привлечении, закреплении и адекватном использовании на государственной и муниципальной службе высококвалифицированных специалистов, в создании условий для реализации ими своего профессионального потенциала для успешного исполнения должностных обязанностей и обеспечения на этой основе эффективного функционирования органов местного самоуправления [5, с. 298].

Главной целью кадровой политики в системе муниципального управления является формирование такого кадрового потенциала, который в профессиональном и деловом отношении позволял бы обеспечить эффективное функционирование и развитие органов местной власти [6, с. 142].

Приоритетными направлениями формирования кадрового состава муниципальной службы является: (см. табл. 1)

Таблица 1. Приоритетные направления формирования кадрового состава муниципальной службы.

- назначение на должности муниципальной службы высококвалифицированных специалистов с учетом их профессиональных качеств и компетентности;	- создание кадрового резерва и его эффективное использование;
- содействие продвижению по службе муниципальных служащих;	- оценка результатов работы муниципальных служащих посредством проведения аттестации;
- повышение квалификации муниципальных служащих;	- применение современных технологий подбора кадров при поступлении граждан на муниципальную службу и работу с кадрами при ее прохождении [7, с. 151].

Кадровая работа в муниципальном образовании включает следующие направления деятельности:

- 1) формирование кадрового состава для замещения должностей муниципальной службы;
- 2) подготовку предложений о реализации положений законодательства о муниципальной службе и внесение указанных предложений представителю нанимателя (работодателю);
- 3) организацию подготовки проектов муниципальных правовых актов, связанных с поступлением на муниципальную службу, ее прохождением, заключением трудового договора (контракта), назначением на должность муниципальной службы, освобождением от замещаемой должности муниципальной службы, увольнением муниципального

служащего с муниципальной службы и выходом его на пенсию, и оформление соответствующих документов;

- 4) ведение трудовых книжек муниципальных служащих;
- 5) ведение личных дел муниципальных служащих;
- 6) ведение реестра муниципальных служащих в муниципальном образовании;
- 7) оформление и выдачу служебных удостоверений муниципальных служащих;
- 8) проведение конкурса на замещение вакантных должностей муниципальной службы и включение муниципальных служащих в кадровый резерв;
- 9) проведение аттестации муниципальных служащих;
- 10) организацию работы с кадровым резервом и его эффективное использование;
- 11) организацию проверки достоверности представляемых гражданином персональных данных и иных сведений при поступлении на муниципальную службу, а также оформление допуска установленной формы к сведениям, составляющим государственную тайну;
- 12) организацию проверки сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера муниципальных служащих, а также соблюдения связанных с муниципальной службой ограничений;
- 13) консультирование муниципальных служащих по правовым и иным вопросам муниципальной службы [8, с. 56].

Кадровая политика в органах местного самоуправления строится с учётом персональных данных муниципального служащего - информации, необходимой представителю нанимателя (работодателю) в связи с исполнением муниципальным служащим обязанностей по замещаемой должности муниципальной службы и касающаяся конкретного муниципального служащего.

Персональные данные муниципального служащего подлежат обработке (получение, хранение, комбинирование, передача и иное использование) в соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации.

На муниципального служащего заводится личное дело, к которому приобщаются документы, связанные с его поступлением на муниципальную службу, ее прохождением и увольнением с муниципальной службы.

Личное дело муниципального служащего хранится в течение 10 лет. При увольнении муниципального служащего с муниципальной службы его личное дело хранится в архиве органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования по последнему месту муниципальной службы.

При ликвидации органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования, в которых муниципальный служащий замещал должность муниципальной службы, его личное дело передается на хранение в орган местного самоуправления, избирательную комиссию муниципального образования, которым переданы функции ликвидированного органа местного самоуправления, избирательной комиссии муниципального образования, или их правопреемникам.

Ведение личного дела муниципального служащего осуществляется в порядке, установленном для ведения личного дела государственного гражданского служащего.

На основе анализа основных положений Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (далее – Закон), а также, принимая во внимание теоретические аспекты государственного и муниципального управления, в

рамках дипломного исследования предлагается следующая дефиниция «муниципальная кадровая политика», в соответствии с которой под ней понимается совокупность правил и норм, целей и представлений, которые определяют направление и содержание работы с муниципальными служащими и реализуются в интересах населения конкретного муниципального образования. Мы считаем, что разработанная дефиниция может быть внесена в ст. 2 («Общие положения») указанного Закона.

Реализация муниципальной кадровой политики осуществляется по целому ряду направлений, но главной целью всегда остаётся формирование такого кадрового потенциала, который в профессиональном и деловом отношении позволял бы обеспечить эффективное функционирование и развитие органов местной власти.

Список использованной литературы:

1. Радченко А.И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход. Ростов - на - Дону, 2009.С. 228
2. Охотский Е.В. Государственная кадровая политика и механизм ее реализации: Кадроведение. Изд. 2 - е. лоп. и перераб. М., 2009. С. 37.
3. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10. 2003 г. № 131 - ФЗ (в ред. 29.12.2010 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 50. – Ст. 1114.
4. Ноздрачев А.Ф. Государственная служба. М. 2009. С.296.
5. Ноздрачев А.Ф. Указ.соч. С. 298 - 299.
6. Зотов В.Б. Муниципальное управление: учебное пособие. Ч. 1. М., 2009. С. 142.
7. Зотов В.Б. Указ.соч. С. 151.
8. Тютнева А. Ю. Особенности управления персоналом государственной и муниципальной службы. М., 2010. С. 56.

© Е.А. Загоруйко, 2016

УДК 331.08

Е.А. Загоруйко

Аспирантка 2 курса

«Донской государственный технический университет»

(ИСОиП (филиал) ДГТУ)

Г. Шахты, Российская Федерация

«СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА»

Сущность инновационного менеджмента составляет управление инновационной деятельностью предприятия с использованием принципов функций и методов менеджмента, направленное на достижение его (предприятия) общих целей.

Целями инновационного менеджмента являются:

- разработка и внедрение новой продукции или услуг;
- модернизация и усовершенствование выпускаемой продукции;

- совершенствование и развитие производства традиционных для предприятия видов продукции и услуг;
- создание условий для обеспечения более эффективной деятельности и повышения конкурентоспособности предприятия;
- формирование конкретных целей инновационного менеджмента находит свое отражение в научно - технической политике предприятия [1, с. 121].

Научно - техническая политика подчинена достижению главной цели предприятия: максимально полное удовлетворение требований потребителей к количеству и качеству выпускаемой продукции при минимально возможных затратах на ее разработку и производство.

При разработке научно - технической политики цели инновационного менеджмента должны отражать особенности инновационной деятельности на конкретном предприятии. Во - первых, они формулируются с учетом причины, вызвавшей инновации, в том числе: реакцию на выживание, требующую нововведений, или обеспечение стратегии развития предприятия в перспективе, требующее упреждающих мер для достижения успеха. Во - вторых, они определяются предметом и сферой нововведений. Нововведениями могут быть новые продукты, услуги, новые сферы применения продукта или реализации услуг на рынке, новые технологии, организация, управление и т.п. В - третьих, цели инновации учитывают требуемую глубину инновационного процесса, включая освоение высоких технологий с учетом государственной поддержки» спонсоров и других источников капитала, модернизацию производства под влиянием конкуренции, рационализацию и реконструкцию для повышения эффективности работы предприятия и в - четвертых, эти цели отражают глубину интеграции инновационного процесса, которая определяется доступностью использования результатов специализированных источников (глубокая интеграция); использованием отраслевых научно - исследовательских институтов, конструкторских и специальных конструкторских бюро (средняя интеграция); самостоятельными исследованиями и разработками предприятия (малая интеграция)[2, с. 224].

С учетом сформулированных особенностей инновационной деятельности содержание инновационного менеджмента включает:

- разработку планов и программ инновационной деятельности;
- рассмотрение (анализ и оценку) проектов создания новых продуктов;
- координацию деятельности подразделений предприятия в сфере инноваций и проведение единой инновационной политики;
- мониторинг хода разработки новой продукции и ее внедрения в производство;
- взаимодействие с маркетинговой деятельностью при формировании основных направлений научно - технической и производственной деятельности для обеспечения конкурентоспособности продукции и эффективности предприятия с учетом требований потребителей, конкуренции в отрасли и рыночной конъюнктуры;
- обоснование и обеспечение программ инновационной деятельности предприятия финансовыми средствами, материальными ресурсами и квалифицированным персоналом;

– создание временных целевых групп для комплексного решения инновационных проблем: от определения (выбора) идеи до организации серийного производства новой продукции [3, с. 93].

Особенностью современного этапа развития и обеспечения эффективности инновационной деятельности является создание единых комплексов исследований, разработки и производства в корпорациях и крупных фирмах. Начиная с 80 - х годов, четко появилась тенденция переориентации направленности научно - технической и производственно - сбытовой деятельности при формировании и реализации инновационной политики крупных предприятий и корпораций. Это нашло выражение в стремлении повышению доли наукоемких изделий в номенклатуре (ассортименте) выпускаемой продукции, что дает предприятию дополнительные возможности расширения сопутствующих технических услуг (инжиниринговых, консультационных, лизинговых и Других), а также в снижении издержек производства традиционной продукции.

Список использованной литературы:

1. Веснин В.Р. «Менеджмент в вопросах и ответах» : учебю пособие. - М.: ТК Велби, Изд - во Проспект, 2006.
2. Герчикова И.Н. «Менеджмент»: учебник для ВУЗов. – 4 - е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2006.
3. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник / Л.С.Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2 - е изд. перераб. и доп. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.

© Е.А. Загоруйко, 2016

УДК 000

О.Д.Задерейко

магистрант 1го курса ИрННТУ

АНАЛИЗ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА БАЙКАЛЬСКОГО РЕГИОНА

Приоритетными видами возобновляемых природных энергоресурсов (ВПЭР) Байкальского региона, в который входят Иркутская область, Республика Бурятия и Забайкальский край, являются гидро - , гелио - , ветроэнергетические и лесные. На территории региона сосредоточено 43 % гелиоэнергетического и 30 % ветроэнергетического потенциалов, 37 % потенциала малых водотоков и более 50 % потенциала лесной биомассы Восточной Сибири (таблица 1.1) [1].

Соотношение между валовым, технически возможным и экономически оправданным потенциалами для разных ВПЭР различно. Целесообразность использования каждого вида ресурса для получения энергии значительно различается по территории и обусловлена прежде всего показателями потенциала, в том числе экономическими.

Гидроэнергетический потенциал региона сосредоточен в большом количестве не только крупных, но и малых рек и ручьев. К категории малых относятся реки длиной не более 100

км и площадью бассейна в пределах 1 - 2 тыс. км². Технически возможный потенциал энергии малых водотоков региона составляет 31 %, а экономически оправданный - 17 % от валового, что говорит о достаточно высокой эффективности использования этого вида ресурса. Малые водотоки никак не задействованы в гидроэнергетике региона. Однако на них вполне возможно строительство мини - и микро - ГЭС (МГЭС) для энергоснабжения изолированных от энергосистемы населенных пунктов, которые в основном расположены на этих водотоках. Возможно сооружение как бесплотинных (деривационных и русловых), так и плотинных МГЭС мощностью до нескольких мегаватт, рассчитанных на пропуск основной части весеннего паводка и сглаживание пиков летних и осенних паводков.

Таблица 1.1 - Потенциал возобновляемых природных энергоресурсов
Байкальского региона

Энергоресурс	Вид потенциала		
	валовой	технический	экономический
Гидроэнергетический, млрд кВт·ч	132	41	23
Ветроэнергетический, млрд кВт·ч	142 508	356	1,8
Гелиоэнергетический, млн т у. т.	228 400	1286	0,1
Лесная биомасса, млн т у. т.	63,6	7,0	0,6
всего	1,7	1,6	0,8
отходы агропромышленного комплекса	1,3	1,3	0,4

Ветроэнергетический потенциал региона сосредоточен в основном в котловине оз. Байкал. Несмотря на значительную величину валового потенциала этого вида ВПЭР в регионе, технически возможно в настоящее время использовать 0,2 %, а экономически оправдано - лишь тысячную долю процента от него [1]. Основной показатель целесообразности использования ветропотенциала для энергетических целей - средняя многолетняя скорость. При ее значениях менее 4 м / с применение ветроэнергетических установок (ВЭУ) заведомо не оправдано, поскольку скорость ветра, необходимая для начала вращения ветроколеса, у большинства ветроустановок равна 3,5 - 4 м / с. Наиболее благоприятные условия для использования ветропотенциала имеются в устьях рек Селенга и Баргузин, а также в Ольхонском районе Иркутской области, включая о. Ольхон. Гелиоэнергетический потенциал региона также значителен, однако более 90 % технического потенциала возможно использовать только для производства тепла. Использование гелиопотенциала для энергетических целей считается целесообразным, если годовой приход солнечной радиации составляет не менее 1200 кВт·ч / м², а продолжительность солнечного сияния - более 2000 ч / год. Приход солнечной радиации на территории Байкальского региона, как и продолжительность солнечного сияния, носит выраженный поясной характер и изменяется от 900 кВт·ч / м² на севере Иркутской области до 1400 кВт·ч / м² в южной части Республики Бурятия и Забайкальском крае [1, 2]. Особо можно выделить такие локальные зоны, как высокогорные участки Республики Бурятия (пос. Ильчир), а также о. Ольхон (оз. Байкал), которые располагают гелиоэнергетическим потенциалом, не уступающим черноморскому побережью и Кавказу.

Байкальский регион богат лесными ресурсами, при этом характерно преобладание хвойных пород. Общий запас древесины на корню составляет 13 млрд м³, расчетная лесосека - 120 млн м³. Наибольшим значением показателя лесистости (более 90 %) характеризуются Жигаловский, Усть - Кутский, Усть - Удинский, Чунский районы области. Однако в настоящее время технически возможно использовать 11 %, а экономически оправдано - лишь 1 % от валового потенциала лесной биомассы региона. Распределение биомассы отходов агропромышленного комплекса и органических отходов населенных пунктов на территории региона носит локальный характер как по имеющемуся потенциалу, так и по его использованию. Основная часть отходов сосредоточена в сельской местности с развитым животноводством и растениеводством. Использование отходов для производства электрической и тепловой энергии позволит предприятиям агропромышленного комплекса повысить свою энергетическую безопасность и снизить эмиссию вредных веществ в окружающую среду.

Список использованной литературы:

1. Иванова И. Ю., Тугузова Т. Ф., Симоненко А. Н. Эффективные направления развития малой энергетики на востоке России // Энергетическая политика. — 2009. — Вып. 2. — С. 45–52.
2. Иванова И. Ю., Попов С. П., Тугузова Т. Ф. Эффективность и масштабы использования возобновляемых источников энергии для изолированных потребителей // Изв. РАН. Энергетика. — 2006. — № 3. — С. 110–114.

© О.Д. Задерейко, 2016

УДК657.421

Э.О.Закирова, Г.Р.Рахимова

Студенты кафедры БУА
Уфимский государственный нефтяной
технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ИЗМЕНЕНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ ЗНАЧЕНИЙ В УЧЕТЕ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Порядок учета амортизации объектов основных средств рассматривается в научных трудах, посвященных методологии учета основных средств в России [3, 4, 5].

Как известно, порядок бухгалтерского учета основных средств регулируется ПБУ 6 / 01 «Учет основных средств». Согласно ПБУ 6 / 01 срок полезного использования основного средства определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. В указанной норме содержится правило первоначального установления срока полезного использования. В соответствии с последним абзацем пункта 20 ПБУ 6 / 01, срок полезного использования объекта основных средств пересматривается организацией только в случаях

улучшения первоначально принятых показателей функционирования в результате проведенной реконструкции или модернизации данного объекта [1].

На практике часто возникает вопрос: можно ли изменить срок полезного использования объектов основных средств в бухгалтерском учете?

В пункте 20 ПБУ 6 / 01 перечислены параметры, которыми организация должна обосновывать определение СПИ основных средств при принятии их к учету. Но ни один из них не является статичным. Было бы нелогичным предполагать, что ПБУ требует принимать во внимание данные параметры только в начале эксплуатации объекта и игнорировать текущие данные.

Аналогичная норма имеется в ПБУ в отношении способа начисления амортизации. Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу, то есть положением не предусматривается изменение способа начисления амортизации [1].

Возможность пересмотра срока полезного использования и способа начисления амортизации по объектам основных средств в бухгалтерском учете появилась с принятием ПБУ 21 / 2008 «Изменения оценочных значений». В пункте 3 ПБУ 21 / 2008 сказано, что срок полезного использования основных средств является оценочным значением, а следовательно изменение его должно отражаться в учете как изменение оценочного значения. Изменением оценочного значения является также корректировка величины, отражающей погашение стоимости актива, в результате появления новой информации. Эти нормы свидетельствуют о том, что появление новой информации является основанием для изменения срока полезного использования объекта.

Указанные нормы ПБУ 21 / 2008 не противоречат ПБУ 6 / 01 только при условии, что отсутствие положений об изменении срока полезного использования в ПБУ 6 / 01 в течение эксплуатации объекта рассматривается не как запрет на такое изменение, а напротив - как необходимость такого изменения. При ином толковании нормы ПБУ 21 / 2008 противоречат ПБУ 6 / 01.

Международная практика бухгалтерского учёта строится на необходимости регулярного пересмотра срока полезного использования основных средств. При отсутствии специальных правил в российском учете организация, согласно ПБУ 1 / 2008, должна руководствоваться нормами МСФО.

Соответственно, учитывая положения ПБУ 21 / 2008, изменение величины будущих экономических выгод от использования основного средства, может повлечь за собой изменение срока полезного использования основного средства, как оценочного значения. Учитывая изложенное, срок полезного использования основного средства может быть изменен в случае, если организация планирует уменьшение (увеличение) периода получения дохода от этого основного средства.

Организация может проводить процедуры пересмотра СПИ основных средств в рамках регулярной инвентаризации основных средств. Тем не менее, частота проведения инвентаризации не должна служить основанием для пересмотра СПИ чаще, чем один раз в год.

Для сокращения срока полезного использования необходимы веские причины. Организациям следует быть готовым к возможным претензиям налоговиков и возможной

необходимости отстаивать интересы компании в суде. Если все - таки необходимо уменьшить срок полезного использования, под это следует хорошо подготовить обосновательную базу со всеми необходимыми расчетами и выкладками, организовать масштабную переписку внутри компании по этому вопросу. Проверяющие (если дело дойдет до проверки) должны получить все документы, подтверждающие, что решение об изменении срока использования было необходимо. Если срок полезного использования не единожды понижается для целого ряда объектов основных средств, то сотрудники налоговой службы могут заподозрить организацию в намеренном уклонении от уплаты налогов, в частности налога на имущество.

Список используемых источников:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6 / 01), утв. приказом Минфина РФ от 30.03.2001г. № 26н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21 / 2008), утв. приказом Минфина РФ от 06.10.2008г. № 106н.
3. Киреева О.А. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие. – Уфа: Изд - во УГНТУ, 2006. – Ч.1. – 249 с.
4. Киреева О.А. Актуальные вопросы учета основных средств: учеб. пособие. - Уфа: Изд - во УГНТУ, 2008. - 156 с.
5. Киреева О.А. Бухгалтерский учет в строительстве: учеб. пособие. - Уфа: Изд - во УГНТУ, 2010. - 86 с.

© Э.О.Закирова, Г.Р.Рахимова, 2016

УДК 331

О.В.Занина

преподаватель

Курской государственной сельскохозяйственной

академии им. И.И. Иванова

г. Курск,

Российская Федерация

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Анализ формирования социальной защиты показал серьезные скачки в незначительные периоды времени, при этом большинство из них основывались на необоснованных предположениях. Разрушительным оказалось и то, что все стратегии имели крайне противоположные объекты (коллектив, государство), что в конечном итоге привело к отсутствию четкой модели. В связи с тем, что треть событий не несла никакой роли в формировании социальной защиты, а остальная напротив сыграла ключевую роль, считаем необходимым, выделить точки бифуркации социальной защиты населения (табл. 1).

Таблица 1 - Этапы формирования системы социальной защиты населения

№	Этапы	Характеристика
1	Зарождение	Защита прав гражданина на свободу и личное достоинство.
2	Становление	Развитие социального страхования. Государственные формы помощи социально – уязвимым слоям населения. Формирование пенсионного и медицинского страхования. Систематизация социальных рисков.
3	Развитие	Развитие обязательного социального страхования. Образование международных стандартов в сфере труда.
4	Социальная модернизация	Создание национальных моделей социальной защиты населения. Современная социальная политика. Социальная адаптация.

Выделим четыре этапа, каждый из которых имел определенные значимые события, которые впоследствии повлияли на ход формирования всей системы социальной защиты населения (табл. 2).

Таблица 2 - Этапы формирования системы социальной защиты населения

Годы	Вид документа	Россия	Го ды	Вид документа	Зарубежные страны
1712	Указ Петра I об устройстве в губерниях госпиталей	Государственные формы помощи уязвимым слоям населения и государственным служащим	1215	«Великая хартия вольностей»	Англия. Защита прав гражданина на свободу и личное достоинство
			1601	Указ 43 о налоге «на бедных»	По закону обязательное распределение средств от богатых к бедным
			1666		Лондон. Введение личного страхования жизни и имущества
			1765	Первое страховое общество	Англия. Договорная форма страхования жизни
			1788	Доктрина Клавьера	Основы формирования системы

					социального страхования (добровольного и пожизненного)
1903	Закон «О вознаграждениях потерпевших и их семейств в промышленных заведениях»	Формирование элементов социального страхования. Возникновение системы страхования от несчастных случаев на производстве.	1882 - 1888	Законы Бисмарка	Германия. Законодательно закрепленные формы социальной защиты населения в виде пенсионного и медицинского страхования
1912	Закон «О страховании рабочих от несчастных случаев на производстве», «Об обеспечении рабочих на случай болезни»	Формирование системы обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве, на случай болезни. Образование страховых товариществ	1942 - 1948	Доктрина Бевериджа	Великобритания. Формирование системы обязательного социального обеспечения
1918	Положение о социальном обеспечении	Замена социального страхования на государственное обеспечение.			
1919		Образование Международной организации труда	1919		Образование Международной организации труда
1921	Декрет Совнаркома «О социальном страховании	Возвращение к обязательному социальному	1942	Доклад Бевериджа	Формирование системы добровольного и обязательного

	лиц, занятых наемным трудом»	страхованию. Введение государственного регулирования страховых тарифов.			страхования
1933	Постановление СНК СССР и ВЦСПС	Организация системы социального страхования поручается администрации и предприятий и профсоюзам.	1952	Конвенция № 102	«О минимальных нормах соц.обеспечения». Основные виды социальной защиты
12. 1936	Принятие Конституции СССР	Закрепляют ся права граждан на материальное обеспечение в старости, в случае болезни, потери трудоспособности			
7.10. 1977	Принятие Конституции СССР	Гарантии здравоохранения и социального обеспечения	1990 - е	Доктрина достойного труда МОТ	Раскрывает все качественные характеристики труда и социальной защиты работников
1991		Создание внебюджетных фондов	2000 - 2002	Документ ы Европейского союза.	Провозглашение основополагающих прав. Право гражданина в социальной сфере. Современная социальная политика.
1993	Принятие	Установлен			

	Конституции РФ	ие социальных гарантий для граждан			
--	-------------------	--	--	--	--

Первый этап «Зарождение» характеризовался образованием свобод, прав, гарантий у населения. Произошло разделение классов на богатых и бедных, последние могли получить адресную помощь.

Второй этап «Становление». На смену стихийным видам помощи приходят обоснованные формы защиты, закрепленные законодательно, формируются многоступенчатые системы, учитывающие географические и политические особенности государства.

Третий этап «Развитие» характеризуется развитием законодательных актов, документов, стандартов. Социальные гарантии приобретают новый юридический статус.

Этап «Социальной модернизации» - период формирования социальной политики. На сегодняшний день Российская Федерация и многие страны находятся именно на данном этапе, когда остро стоят вопросы социальной адаптации в современных условиях.

Таким образом, анализ формирования социальной защиты населения и работников с древнейших времен и до настоящего времени позволил не только проследить эволюция событий, но и выделить точки бифуркации. Так как наша страна находится на этапе «социальной модернизации» и остро нуждается в адаптации и рационализации большинства действующих механизмов, это свидетельствует о необходимости реформирования социальной защиты сегодня, устранения трудностей, сложившихся в обществе еще задолго до нас.

Список использованной литературы

1. Занина О.В. Модели социальной защиты населения // В сборнике: Право и проблемы функционирования современного государства сборник материалов 6 - й международной научно – практической конференции. Члены ред. совета (НИЦ «Апробация»): А.К. Халифаева, Геворкьян Д.П., Махачкала, 2014. С. 70 - 72.

2. Занина О.В. Эволюция механизмов социальной защиты населения // Апробация. 2014. № 3. С. 15 - 17

© Занина О.В., 2016

УДК 338.984

М.В.Захарова

К.э.н. преподаватель кафедры БУА
Уфимский государственный нефтяной
технический университет
г. Уфа, Российская Федерация

ОЦЕНКА СРОКА ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Инвестиции выступают первостепенным источником благосостояния и необходимым источником воспроизводства и, как следствие, основой укрепления финансовой устойчивости и повышения капитализации предприятий нефтеперерабатывающего

комплекса [5]. Как отмечает Лейберт Т.Б. «в современных экономических условиях все большее значение приобретает эффективная инвестиционная деятельность, обеспечивающая повышение конкурентоспособности экономических систем промышленного комплекса как базовых элементов отечественной экономики» [3].

Система бизнес - планирования инвестиционной деятельности - единство взаимосвязанных элементов, деятельность которых связана с выработкой управленческих решений по бизнес - планированию разработки и реализации инвестиционных проектов. Процесс бизнес - планирования инвестиционной деятельности рассматривался в трудах многих ученых [1,2,6].

Срок окупаемости является важной характеристикой оценки целесообразности реализации инвестиционного проекта.

Различают два метода определения срока окупаемости

1. Статический метод определения показателя срока окупаемости без учета фактора времени. Показатель, рассчитанный этим методом, часто называют простым (или учетным) сроком окупаемости проекта.

2. Динамический метод определения показателя срока окупаемости, учитывающий фактор времени на основе дисконтирования доходов.

Несмотря на широкое распространение в аналитической практике, срок окупаемости следует использовать при оценке эффективности инвестиционных проектов, как правило, только в качестве ограничения. Срок окупаемости позволяет больше судить о ликвидности, чем об эффективности инвестиционного проекта, т.к. он не учитывает доходы, генерируемые проектом за пределами срока окупаемости.

Простой срок окупаемости равен минимальному числу интервалов времени, по истечении которых сумма инвестиций покрывается доходами от операционной и инвестиционной деятельности. В течение срока окупаемости чистый доход инвестиционного проекта становится положительным.

$$T'_0 = m \text{ при котором } \sum_{t=1}^{t=m} D_t \geq K_{\text{сум}}, (1)$$

где T'_0 – простой срок окупаемости инвестиций, мес. (лет); m – число интервалов, мес. (лет), причем $m \leq n$; n – срок действия проекта, мес. (лет); D_t – доход t -го интервала, руб.; $K_{\text{сум}}$ – суммарная величина инвестиций, руб.

Если поток доходов от операционной деятельности является постоянным, то простой срок окупаемости рассчитывается путем соотношения суммы исходных капиталовложений к величине среднегодового дохода, генерируемого инвестиционным проектом.

$$T'_0 = \frac{K_{\text{сум}}}{D}, (2)$$

где T'_0 – простой срок окупаемости, лет; $K_{\text{сум}}$ – суммарная величина исходных инвестиций, руб.; D – среднегодовой доход, руб.

При оценке эффективности инвестиционных проектов необходимо учитывать фактор времени, так как «высокий уровень инфляции порождает неуверенность инвесторов и ведет к обесцениванию инвестиций в реальный сектор» [4].

Срок окупаемости проекта с учетом дисконтирования доходов равняется минимальной продолжительности времени, по истечении которой приведенные исходные инвестиции

покрываются накопленным дисконтированным доходом, рассчитанным нарастающим итогом. Так как расчет простого срока окупаемости основан на учетных оценках, не учитывающих фактор времени посредством дисконтирования, то это обстоятельство не позволяет выбрать проект из нескольких имеющихся с равной суммой кумулятивных доходов. Дисконтный срок окупаемости может использоваться как критерий для предварительного отбора альтернативных инвестиционных проектов и как ограничение при принятии окончательного решения по отбору оптимального инвестиционного проекта.

Список использованной литературы:

1. Ванчухина Л.И., Лейберт Т.Б., Халикова Э.А. Бизнес – планирование : учебно – практическое пособие / Л.И. Ванчухина, Т.Б. Лейберт, Э.А. Халикова. – Уфа : Изд - во Нефтегазовое дело, 2010. – 207 с.
2. Лейберт Т.Б. Инвестиционные аспекты стратегического развития российских предприятий: монография / Т.Б. Лейберт. – Уфа : Издательство УГНТУ, 2009. – 149 с.
3. Лейберт Т.Б. Методологические основы формирования перспективной инвестиционной политики экономических систем промышленного комплекса // Аудит и финансовый анализ. – 2009. - № 3. – С. 256 - 265.
4. Лейберт Т.Б. Методология анализа и оценки системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов на промышленных предприятиях // Аудит и финансовый анализ. – 2010. - № 1. – С. 257 - 268.
5. Лейберт Т.Б. Разработка концептуальных положений перспективной инвестиционной политики экономических систем отечественного перерабатывающего комплекса // Аудит и финансовый анализ. – 2009. - № 1. – С. 167 - 178.
6. Лейберт Т.Б., Халикова Э.А. Формирование финансовой модели бизнес - проекта с использованием инструментов проектного финансирования /// Аудит и финансовый анализ. – 2013. - № 6. – С. 123 - 129.

© М.В. Захарова, 2016

УДК 332.12

Н.А. Золотарева

к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция»
Восточно - Сибирский государственный университет технологий и управления
г. Улан - Удэ, Российская Федерация

Н.Э. Хардаев

к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция»
Восточно - Сибирский государственный университет технологий и управления
г. Улан - Удэ, Российская Федерация

К ВОПРОСУ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ С ПОЗИЦИИ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИИ

Современные изменения в международных экономических и политических системах формируют новые условия для дальнейшего развития экономики страны в целом и регионов в том числе, тем самым, акцентируя внимание на поиске новых путей для обеспечения его конкурентоспособности.

При этом можно отметить, что регион конкурентоспособный, если он обладает свойствами, создающими ему преимущества как субъекта национального рынка, за счет эффективности использования всех территориальных ресурсов, с целью достижения устойчивого экономического роста, возрастания уровня и качества жизни населения.

В настоящее время вопросу повышения конкурентоспособности региона уделено достаточно пристальное внимание, при этом следует отметить наличие множества различных авторских подходов и точек зрения. В нашем исследовании хотелось обратиться к вопросу применения маркетинга территории.

Для этого в первую очередь, необходимо рассмотреть теоретические аспекты данного понятия. В экономической литературе, посвященной маркетингу территории, существуют разнообразные его трактовки. По мнению Ф. Котлера, маркетинг территорий обеспечивает наиболее всесторонний подход к решению проблем территории, где аспект продвижения территории занимает малую часть, а большее значение имеет маркетинговое стратегическое планирование, которое должно осуществляться совокупно органами управления территорией, объединенным бизнес - сообществом региона и жителями данной территории. По мнению Ф. Котлера, предназначением маркетинга в данном случае является усиление способностей адаптации совокупного территориального сообщества к рыночным трансформациям. При этом территориальный маркетинг (или стратегический маркетинг территорий) опосредует, при своем применении, такое состояние сообщества, которое удовлетворяло бы потребности всех ключевых общественных институтов данной территории. Отсюда, согласно Ф. Котлеру, основными задачами маркетинга территорий являются, во - первых, выявление потребностей сообщества территории, во - вторых, определение наличия проблем и причины их образования, в - третьих, прогнозные сценарии перспективного решения данных проблем с учетом коренных ценностей сообщества, его ресурсов и потенциалов, в - четвертых, долгосрочное поэтапное инвестирование в регионе. [1]

Применение инструментария маркетинга территорий при стратегическом планировании регионального развития требует определения основных целей, которые могут быть поставлены перед исследователем. При этом главные цели маркетинга территорий, с позиции маркетинга региона были сформулированы А.п. Панкрухиным. По мнению А.П. Панкрухина, могут быть представлены в следующем, во - первых, улучшение / сохранение конкурентоспособности расположенных в регионе предприятий промышленности и сферы услуг, во - вторых, улучшение степени идентификации граждан со своей территорией проживания, в - третьих, привлечение в регион новых предприятий, ресурсов, в - четвертых, создание уровня известности выше среднего регионального (национального). [2]

Очевидно, исходя из вышесказанного, маркетинг территории охватывает широкий круг вопросов, касающихся повышения качества жизни населения и экономической эффективности развития данной территории.

Таким образом, маркетинг территорий выступает передовым инструментом выявления, поддержки и развития имеющихся преимуществ, определяемых конкурентоспособностью существующих в регионе секторов экономики, отраслей и сформировавшихся территориально - производственных комплексов с точки зрения их территориального местоположения (близость к внешним границам, наличие воздушных и железнодорожных путей и т.д.), что дает им определенные преимущества. Данный подход позволяет

рассматривать маркетинг территорий как инструмент стратегического планирования региона, с позиции движущей или «сдерживающей» силы конкурентоспособности региона и его инвестиционной привлекательности.

Список использованной литературы:

1. Волков С.К. Маркетинг инфраструктуры как необходимое условие эффективного развития территорий в современной России // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. №3 (39) 2014.
2. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий: Учебное пособие. М.: Изд - во РАГС, 2002. С. 42.

© Н.А. Золотарева, Н.Э. Хардаев, 2016

УДК - 33

З. М. Ибрагимова

студентка группы 13 - ЭБ - ЭКЗ

Научный руководитель: **Т. А. Литвинюк**

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансовый менеджмент»

Кубанский Государственный Технологический Университет

г. Краснодар, Российская Федерация

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Характерные для сегодняшнего дня процессы глобализации в мировой экономике оказывают значительное влияние на экономический рост отдельных стран. Усиление глобализации находит свое проявление в том, что иностранный капитал стал важным компонентом любой экономики. Международные потоки капитала осуществляются на различных уровнях экономики, а также в виде различных форм капитала. Такими формами являются: международные займы, прямые иностранные инвестиции и иностранные портфельные инвестиции. Однако, прямые иностранные инвестиции являются наилучшей формой привлечения капитала.

Одним из важнейших начальных условий стабильного экономического развития страны в современный период и повышение уровня жизни населения заключается в активном участии страны во внешнеэкономических связях, усиление позиции в международном техническом и технологическом обмене, научно - техническом творчестве. Не удивительно, что происходящее в современном мире интеграционные и глобализационные процессы наряду с расширением экономического пространства требует более открытости национальной экономики стран, необходимости умелого использования последних мировых технических и технологических достижений. Открытость национальной экономики создает больше возможностей в привлечении инвесторов странам, обладающих современными техническими и технологическими преимуществами, в выборе более эффективных форм иностранных инвестиционных вложений.

Насколько не был бы сложен выбор форм иностранных инвестиционных вложений, во всяком случае, он значительно, выгоден, эффективен как для стран экспортирующих, так и для стран импортирующих инвестиции. В этом смысле правильный выбор форм иностранных инвестиционных вложений одно из важных требований современной глобализации стоящих перед национальными экономиками.

Прежде всего, потому что международное движение (поток) капитала само по себе не означает простое перемещение из одной страны в другую машин и оборудования, сооружений и технологий, и прочей продукции, оно представляет собой серьезную финансово - валютную операцию. Безусловно, хотя в таких операциях международное распределение капитала и имеет общие основы, во всяком случае, это распределение строится на объективных принципах. Результатом таких объективных принципов в распределении является возможность перемещения международного движения капитала в различных сферах.

Прямые иностранные инвестиции представляют собой один из важнейших инструментов реализации программы модернизации экономики России, способствующий притоку новых технологий производства и управления. Благодаря появлению на российском рынке иностранных игроков повышается уровень конкуренции в отраслях присутствия, которая стимулирует модернизацию этих отраслей. Главной целью привлечения ПИИ для модернизации экономики следует считать обеспечение их притока в ключевые отрасли промышленности для радикального обновления и устойчивого развития.

Капитал в форме прямых иностранных инвестиций считается наиболее безопасной и полезной формой инвестиций в страну из - за рубежа. В первую очередь, это связано со стабильностью в долгосрочной перспективе, а также низкой чувствительностью данной формы вложений к краткосрочным изменениям экономических условий на финансовых рынках.

В экономической литературе представлено множество определений прямых иностранных инвестиций. Однако, несмотря на использование нескольких определений следует отметить, что большинство из них содержат сходные формулировки указывающие, что прямые иностранные инвестиции являются международным движением капитала, имеют долгосрочный характер, связаны с перемещением средств, опыта и технологий, а также всем, что связано с влиянием на деятельность компаний и их менеджмента. Наиболее часто цитируются и используются следующие определения: В соответствии с формулировкой, данной Международным валютным фондом (МВФ) прямыми иностранными инвестициями считаются инвестиции, которые сделаны в другой стране с целью получения долгосрочного влияния на управление какой - либо национальной компанией и оказания воздействия ее бизнес.

Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), прямые иностранные инвестиции определяются как проекты (инвестиции), которые ведут к долгосрочным воздействиям резидента одной страны на предприятие в другой стране. Следствием этого является долгосрочные отношения между инвестором и предприятием реципиентом прямых иностранных инвестиций, проявляющиеся во влиянии на деятельность и управление компанией. Размер инвестиций необходимый для того, чтобы именоваться прямыми иностранными инвестициями должен быть не ниже порога в 10 % от уставного капитала компании.

В ряде трудов по экономической теории за прямые иностранные инвестиции принимаются вложения в акционерный капитал, осуществляемые иностранным инвестором в другой стране с намерением получить прямое влияние на бизнес компании, осуществляемые в форме предоставления финансовых ресурсов, человеческого капитала, технологий, ноу - хау и т.д.

Конечной целью является получение ресурсов и навыков, которые позволят компании сохранить и укрепить свои позиции на рынке за счет оптимизации и совершенствования организационной структуры. Кроме того, эти инвестиции способствуют технологической модернизации экономики, а также распространению новых методов управления. Следует также отметить, что в результате притока иностранных инвестиций сокращается безработица и происходит стимулирование спроса на рынке труда.

Компании, действующие на международной арене, прежде чем принимать решения о размещении средств за рубежом учитывают многие факторы (экономические условия). Эти условия часто называют инвестиционным климатом страны пребывания. Он сходен по важности с природными ресурсами региона, по влиянию на выбор региона для прямых иностранных инвестиций. Среди наиболее важных факторов для направления прямых иностранных инвестиций можно назвать:

- экономический климат (развитие инфраструктуры и экономики, ожидаемые долгосрочные изменения в экономических условиях, при этом иностранные инвесторы признают удовлетворительным рост в диапазоне 3 - 5 %);
- социальный климат (ситуация на рынке труда и т.д.);
- политический климат (политическая стабильность, государственная политика в отношении иностранных инвестиций, уровень коррупции).

Следует отметить, что многие страны пытаются привлечь иностранных инвесторов, поскольку их собственные сбережения недостаточны для достижения своих целей в области развития. Они считают, что иностранные инвесторы будут иметь значительный капитал для дополнительного развития таких компонентов, как управленческие и организационные возможности, технологии и доступ на международные рынки.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) оказывают существенное влияние на развитие экономики любой страны, и Россия не является исключением. Поступление ПИИ в страну способствует появлению инновационных проектов, увеличению объема производства продукта и дохода, пополнению государственного бюджета и ускорению экономического роста. Поэтому необходимо уделять особое внимание привлечению иностранных инвестиций в Российскую Федерацию и устранять проблемы на пути их поступления.

После периода умеренного роста в 2013 году в России началось замедление темпов экономического развития, но макроэкономическая ситуация в целом оставалась благоприятной. В 2014 году произошло несколько событий, оказавших значительное влияние на инвестиционный климат в России. Наиболее важными из них стали введение санкций в отношении России и резкое снижение цен на нефть, что привело к существенному ухудшению макроэкономической ситуации в России, повышению инфляции, нестабильному курсу рубля, затруднениям с привлечением финансирования и высоким процентным ставкам, ограничениям во внешней торговле и сложностям в работе на отраслевых рынках.

Осложнение международных отношений и ухудшение макроэкономической ситуации в России в явном виде отразились на настроениях иностранных инвесторов: в 2014 году объем прямых иностранных инвестиций в экономику России сократился на 70 % – до 21 млрд долл. США, достигнув минимального уровня с 2006 года. Во втором полугодии 2014 года Банк России впервые с 2005 года зафиксировал чистый отток прямых иностранных инвестиций. Эксперты, связанные с деятельностью иностранных компаний, отмечают в 2014 - 2015 годах сокращение инвестиционных проектов, инициируемых и реализуемых иностранными инвесторами на территории России

По данным Международной организации кредиторов (World Organization of Creditors, WOC) основными странами - инвесторами в российскую экономику по итогам 2014 года стали Германия, Нидерланды, Франция, Австрия, Великобритания, США и Франция. Их доля в общем объеме накопленных иностранных инвестиций составила около 80 % , в том числе на долю прямых инвестиций пришлось порядка 78 % . Иностранные капиталовложения первостепенно направляются в добывающие отрасли промышленности, на долю которых в среднем пришлось больше 63,2 % , следующим приоритетным направлением являются торговля и общественное питание (17 %), финансовая деятельность (11,8 %), а также недвижимость (4,8 %) и транспорт и связь (2,4 %).

За 2015 год в Россию поступило \$2,806 млрд прямых иностранных инвестиций (ПИИ), что на 46,1 % ниже показателя аналогичного периода предыдущего года. Объем привлеченных в РФ иностранных инвестиций лишь немногим превышает, например, показателю Казахстана (\$2,509 млрд). Кроме того, зарубежные инвесторы вложили в российские проекты даже меньше, чем в Боснии и Герцеговине (\$2,834 млрд, рост на 229 %).

Объем прямых иностранных инвестиций, с одной стороны может иметь положительное влияние на улучшение платежного баланса (за счет притока иностранного капитала, внешней сбалансированности экономики, улучшения условий торговли, импортозамещения), с другой стороны, эти инвестиции могут также негативно повлиять на баланс в результате ликвидации внутренних инвестиций, увеличения импорта и оттока прибыли, полученной в страну инвестора.

Современная глобальная экономика, как уже упоминалось выше, характеризуется интенсификацией процессов глобализации. Наиболее важными факторами, определяющими данный процесс, является участие страны в международных потоках капитала и участие в развитии новых технологий. Следует отметить, что между этими элементами существует тесная взаимосвязь, так как нет возможности развития технологий без притока капитала.

Передача технологии в прямых иностранных инвестициях является комплексной. Часто используется так называемая пакетная передача технологий. Основные компоненты этого пакета включают: человеческий капитал, физический капитал и нематериальные активы, а также различные формы сотрудничества. Наиболее важные последствия влияния ПИИ на технический прогресс включает:

- новую модель управления и организации;
- воздействие на занятость, повышение квалификации работников и системы образования;
- новые технологии, используемые иностранными компаниями;

- современное производство (производство высокотехнологичной продукции, улучшение качества производимой продукции и высокий объем продаж);
- использование экологически чистых технологий и решений в области повышения безопасности окружающей среды.

Сегодня основным источником конкурентоспособности являются технологии, навыки, а также улучшение восприимчивости к инновациям. С притоком новых технологий, инноваций и бизнес - процедур повышается эффективность и отечественных и зарубежных компаний. Следствием этого может быть улучшение экономической ситуации. Выгоды от прямых иностранных инвестиций зависят в значительной степени от их технологических ресурсов. Запатентованная технология может быть адаптирована к местным условиям. Развитие научно - исследовательской деятельности компаний (корпораций) может положительно повлиять на международное развитие научно - исследовательской деятельности иностранных инвесторов в принимающей стране.

В целом можно констатировать, что прямые иностранные инвестиции играют значительную роль в повышении технического прогресса в стране размещения иностранных инвестиций. Влияние иностранных компаний в форме прямых иностранных инвестиций на рынке труда в стране прямых инвестиций зависит от многих факторов. Наиболее важными из них являются прямые иностранные инвестиции, в таких формах как:

- слияния и поглощения, связанные с изменением владельца, следствием которых является поддержание текущего уровня занятости, или даже сокращение рабочих мест, т. е. рационализации занятости;
- новые филиалы в столице принимающей страны, что напрямую связано с созданием новых рабочих мест;
- действия (стратегия) иностранных компаний могут осуществляться в переносе производств за рубеж. Замена внутреннего производства может способствовать сокращению занятости. Однако если зарубежные производства являются дополнением к внутренним производствам - это вносит свой вклад в устранение финансовых, технологических и организационных «узких мест». В таком случае имеет место благотворное влияние на работу предприятий;
- отраслевая структура прямых иностранных инвестиций, стоимость рабочей силы;
- экономическая политика страны, принимающей иностранные инвестиции должна быть направлена на положительный эффект от прямых иностранных инвестиций.

Прямые иностранные инвестиции оказывают положительное влияние на занятость, особенно в странах с высоким уровнем безработицы.

Анализ, проведенный в работе, подтверждает, что прямые иностранные инвестиции способствуют устойчивому экономическому росту и социально - экономическому развитию. Приток прямых иностранных инвестиций обеспечивает модернизацию производственного аппарата, улучшение качества роста и привлечение новых инвестиций. Влияние иностранных инвестиций на экономику принимающей страны является неоднозначным и многогранным. Следует отметить, что выгоды для принимающей страны зависят от многих факторов, в том числе социальной, экономической и политической обстановки в стране. Иностранные компании могут существенно повлиять на работу отечественных компаний. Это связано с тем, что национальные игроки вынуждены предпринимать соответствующие действия, чтобы догнать иностранных конкурентов.

Следствием этого является технический прогресс, повышение уровня знаний и совершенствование управленческих процедур во всех предприятиях, включая национальные компании. Прямые иностранные инвестиции также способствуют росту занятости на внутреннем рынке.

Список использованной литературы:

1. Литвинюк Т. А., Заремук З. Т. Инвестиционный рынок в России: перспективы развития // Международная научно - практическая конференция: «Проблемы достижения экономической эффективности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы» / под общ. ред. Э. В. Соболева, С. И. Берлина, В. В. Сорокожердьева – Краснодар, 2014. – 347 с. //
2. Мамедов, С. И. Современные особенности прямых иностранных инвестиций / С. И. Мамедов // Экономика и предпринимательство – Москва, 2015. №6(ч.1)
3. Э.Р.К. Мустафаева. Анализ инновационно - инвестиционного потенциала Российской Федерации / Э. Р. К.Мустафаева, Л. В. Николова // Экономика и предпринимательство – Москва, 2015. №6(ч.1)

© 3.М. Ибрагимова, 2016

УДК 336.71

М.И.Иванова

Студент⁶

Уфимский государственный нефтяной технический университет
Г.Уфа, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В условиях нестабильного экономического положения России в целом и отдельных организаций в частности, такое понятие как «лизинг» является спасительным для многих лизингополучателей и лизингодателей. Итак, что же такое «лизинг»?

Лизинг - это вид финансовой услуги, которая заключается в предоставлении лизингодателем в аренду различных машин, специальной техники и оборудования на долгий срок, при этом, после окончания срока действия договора лизингополучатель может выкупить арендованное имущество.

Рассмотрим динамику развития лизинговой деятельности в России, начиная с 2006 года. На рисунке 1 можно увидеть, что на протяжении 2006 - 2008 годов темпы развития отрасли стремительно росли. Однако экономический кризис значительно повлиял на рынок лизинга, тем самым сократив его в 2009 году на 30 % . Произошло сокращение заключения новых договоров лизинга на 50. В результате наблюдается: уход частных лизинговых компаний с рынка, сокращение лизинга автотранспорта в 4,5 раза, сокращение лизинга оборудования в 3 раза и т.д.

⁶ Научный руководитель: доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, к.э.н. Рогачева А.М.

С 2010 года наблюдается положительная тенденция развития рынка лизинга, темп прироста составил 58 %, 36 %, 14 % и 10 % в 2010 - 2014 годах соответственно. Факторами роста послужили: увеличение ВВП РФ, рост промышленного производства, а также увеличение объема инвестиций в основные фонды. Не смотря на увеличение лизингового портфеля в целом, наблюдается отрицательная динамика объема нового бизнеса. Данная ситуация сложилась в результате замораживания инвестиционных программ, колебаний курса валют, а также нестабильной внешнеполитической ситуации.

Лизинговые операции относятся к долгосрочным. Однако за период с 2007 по 2012 г. в результате опережающего роста объема предоставленных долгосрочных кредитов на сумму средств, привлеченных на срок более 1 год, дефицит долгосрочных ресурсов увеличился с 782 до 2878 млрд руб. [1].

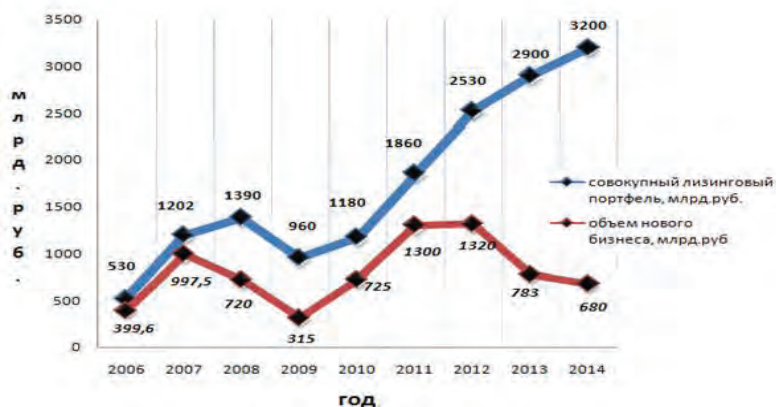


Рисунок 1. Динамика рынка лизинга 2006 - 2014гг.

Объем российского рынка лизинга за 9 месяцев 2015 года составил 385 млрд.руб., в 2014 году за такой же период объем составил 513 млрд.руб.

По подсчетам аналитиков в 2015 году наблюдается тенденция сокращения рынка лизинга на 25 %. Однако, без учета государственной поддержки сокращение составило бы 40 %. Например, Центральный Банк РФ ввел льготную ставку 6,5 % для лизинговых компаний, которые работают с малым бизнесом.

Возобновленная МинПромТоргом программа государственного льготного автотранспортного лизинга, бюджет которой составил 5 млрд.руб., помогла организациям приобрести более 18 тысяч единиц коммерческого транспорта, тем самым увеличив долю лизинга в продажах грузового транспорта, которая составила 16,7 %. Больше всего пострадал железнодорожный сегмент, который сократился вдвое, достигнув отметки 16,2 %. В то время как авиасегмент увеличился за счет программы государственного субсидирования лизинга российских самолетов на 14 % и составил 21,5 %.

Средняя доля проблемной задолженности по рынку в 2015 году выросла до 12 %, в сравнении с 2014 годом рост составил 2 %. Доля просроченных платежей также выросла на 2 %, тем самым достигнув отметки 6 %. Вышеуказанные негативные тенденции

объясняются снижением платежеспособности клиентов и многочисленным банкротством крупных компаний.

Рассмотрим крупнейшие лизинговые компании в России. На протяжении нескольких лет первое место в рейтинге по объему лизингового портфеля занимает компания «ВЭБ - лизинг». По данным на 1.10.2015 ее лизинговый портфель составил 771 411,4 млн. руб. На втором месте находится «ВТБ Лизинг» с 442 296,5 млн. руб. На третьем месте закрепился «Сбербанк Лизинг», лизинговый портфель которого составил 369 199 млн. руб.

Рассмотрим, как повлияли колебания курса валют в 2014 - 2015 годах на деятельность крупнейшей лизинговой компании. По словам заместителя генерального директора «ВЭБ - Лизинг», резкие изменения курса валют компанию сильно не коснулись, так как в основном договоры заключаются в российской валюте. Однако компании пришлось вносить коррективы в утвержденные ранее планы. Например, увеличение авансовых платежей и внесение критериев отбора поставщиков, ранее таких мер не существовало.

По прогнозу RAEX в 2016 году рынок сократится еще на 10 - 15 %, что составит 440 млрд руб. Однако динамика рынка лизинга будет зависеть от внедрения эффективных государственных программ по поддержке предприятий в условиях кризиса.

Ежедневно сотни компаний сталкиваются с проблемой выбора между лизингом и кредитом. Рассмотрим основные ошибки, допускаемые при сравнении этих двух понятий. Зачастую компании сравнивают только лишь итоговые суммы выплат по кредиту и по лизингу, не учитывая различные другие факторы, такие как: льготы по налогообложению лизинга, дополнительные расходы, которые могут уже включать в себя платежи по лизингу, применение коэффициента ускоренной амортизации, льготное страхование, большее возмещение по НДС и т.д. (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение кредита и лизинга

Показатель	Кредит	Лизинг
Срок принятия решения о выдаче	2 - 5 недель	2 - 14 дней
Отражение в балансе	Увеличивает кредиторскую задолженность Увеличиваются основные средства	Не увеличивает кредиторскую задолженность Не увеличиваются основные средства
Амортизация	Обычный порядок расчета амортизации	Ускоренная амортизация с коэффициентом 1,1 - 3
Необходимость залога	есть	нет
Пакет документов	максимальный	минимальный
Удорожание в год	13 - 18 %	5 - 15 %
Налог на имущество	2,2 %	Льготная ставка 1,1 %
Возмещение по НДС	Со стоимости имущества	Со стоимости всего лизингового договора

Доказательства того, что лизинг эффективен и удобен, существуют уже не один год, и большинство компаний отдают свое предпочтение именно ему, тем самым оптимизируя свои расходы и совершенствуя производство без значительных материальных затрат.

Список использованной литературы:

1. Руднева Ю.Р. О возможности развития банковского кризиса в России // Экономика и управление: научно - практический журнал. – 2012. – № 2. – С. 72 - 77.

© М.И. Иванова, 2016

УДК 330.45

О.Е. Иванова

к.э.н., доцент,
заведующий кафедрой бухгалтерского учёта,
анализа и аудита

ФГБОУ ВО Костромская ГСХА
г. Кострома, Российская Федерация

Л.И. Солдатова

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учёта,
анализа и аудита

ФГБОУ ВО Костромская ГСХА
г. Кострома, Российская Федерация

И.Н. Кривцова

доцент кафедры бухгалтерского учёта,
анализа и аудита

ФГБОУ ВО Костромская ГСХА
г. Кострома, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

В настоящее время бесспорным критерием успешного ведения конкурентной борьбы, а также основным вектором экономического развития отдельных хозяйствующих субъектов, отраслей, территорий и национальных экономик как теоретически, так и эмпирически является создание и коммерческое использование разного рода инноваций. Организационные механизмы управления инновационными процессами, в свою очередь, должны базироваться на качественном мониторинге происходящих на уровне региона инновационно – воспроизводственных процессов [1, 5]. Одним из элементов системного подхода является выделение элементов информационного обеспечения, сбор данных для получения необходимой информации и использование её для принятия соответствующих управленческих решений. На сегодняшний день существует множество методов и методик, при помощи которых возможно оценить эффективность отдельных экономических субъектов на основе осуществления инновационной деятельности. Управленческие

отношения, возникающие в процессе инновационного развития, а также методы их изучения проработаны на примере субъектов малого предпринимательства промышленного сектора экономики Костромской области. Данный вопрос на основе интегрального показателя недостаточно освещён, поэтому для данной дальнейшей оценки целесообразно учитывать следующие индикаторы: доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных предприятий, % ; доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объёме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, % ; доля суммы затрат на технологические инновации к обороту предприятий по видам экономической деятельности, % .

При помощи метода многомерного сравнительного анализа и выявления степени различия, возможно оценить эффективность инновационного рейтинга по отдельно взятому показателю [4, 6]. Оценка частного интегрального показателя i - го целевого индикатора осуществляется по следующей формуле:

$$i_n = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \text{ где (1)}$$

i_n – частный интегральный показатель n - ого целевого индикатора инновационной активности субъектов малого предпринимательства;

$x_{\min}$ – среднее минимальное значение n - го целевого индикатора инновационной активности субъектов малого предпринимательства;

$x_{\max}$ – среднее максимальное значение n - го целевого индикатора инновационной активности субъектов малого предпринимательства.

Расчёт интегрального показателя инновационной активности субъектов малого предпринимательства производился по формуле средней геометрической простой величины:

$$I = \sqrt[n]{i_1 \times i_2 \times i_3}, \text{ где (2)}$$

I – интегральный показатель эффективности инновационного рейтинга субъектов малого предпринимательства;

i_1 □ частный интегральный показатель по целевому индикатору – доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных предприятий, % ;

i_2 □ частный интегральный показатель по целевому индикатору – доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объёме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, % ;

i_3 □ частный интегральный показатель по целевому индикатору – доля суммы затрат на технологические инновации к обороту предприятий по видам экономической деятельности, % .

В целях изучения эффективности инновационного рейтинга субъектов малого предпринимательства промышленного сектора Костромской области проведено исследование на основе статистических группировок. Графическое изображение огивы Гальтона, представленная на рисунке 1 в логарифмической шкале для наглядности изображения, не имеет тенденции плавного роста, поэтому равновеликие интервалы применять не целесообразно [2], разбивка видов экономической деятельности промышленного сектора Костромской области по интегральному показателю инновационного рейтинга выполнялась вручную.

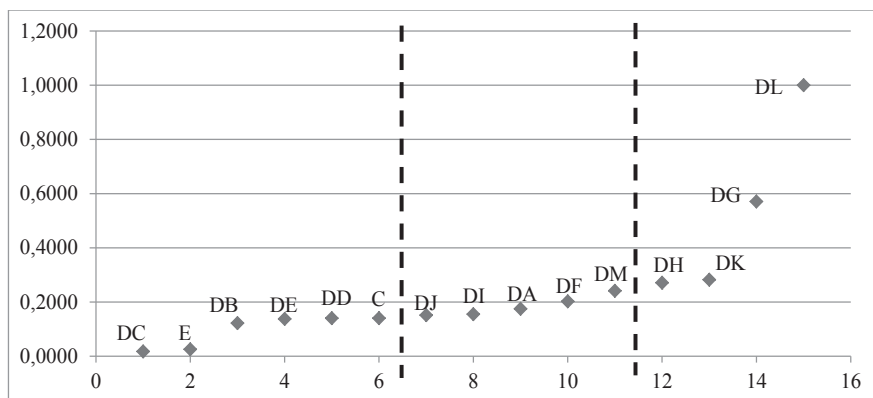


Рисунок 1 – Группировка субъектов малого предпринимательства на основе интегрального показателя

Для определения инновационного рейтинга субъектов малого предпринимательства, а также подробной оценки хозяйствующих субъектов в регионе нами разработаны значения интегрального показателя (I), позволяющие выделить три соразмерные группы экспертным путём: «Инновационно–пассивная», «Инновационно–стабильная» и «Инновационно–активная». Как следует из представленных данных динамики развития инновационного рейтинга субъектов малого предпринимательства промышленного сектора экономики Костромской области (таблица 1) индикаторы эффективности значительно возросли в течение 2011 - 2015 г.г. по показателям:

Таблица 2 – Динамика развития инновационного рейтинга субъектов малого предпринимательства

Наименование группы	Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных предприятий, %		Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объёме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %		Доля суммы затрат на технологические инновации к обороту предприятий по ВЭД, %	
	2011 год	2015 год	2011 год	2015 год	2011 год	2015 год
Инновационно - пассивная	3,53	2,65	0,83	0,73	0,32	0,23
Инновационно - стабильная	5,19	4,20	0,93	1,47	0,34	0,35
Инновационно - активная	9,33	8,45	3,03	4,25	0,69	1,04

– доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг по «Инновационно – стабильной» и «Инновационно – активной» группам соответственно на 58 и 40 пунктов;

– доля суммы затрат на технологические инновации к обороту предприятий по видам экономической деятельности по «Инновационно – активной» группе на 51 пункт.

Развитие инновационного рейтинга по «Инновационно - пассивной» группе показывает тенденцию к замедлению выделенных индикаторов для оценки эффективности. Поэтому, для определения наиболее значимых факторов, влияющих на эффективность инновационного рейтинга субъектов малого предпринимательства промышленного сектора экономики Костромской области, необходимо выделить основные составляющие для дальнейшего управления инновационным рейтингом на основе проведенной качественной оценки по итогам корреляционно – регрессионного анализа. Показатели оценки инновационного рейтинга и выявление более значимой причинной зависимости результативного признака от вариации факторных признаков, имеют относительное значение [2], всевозможные процедуры получены с помощью пакета Excel. Исходными показателями, в качестве которых рассматривалось формирование независимых факторов, влияющих на результативный признак – инновационный рейтинг субъектов малого предпринимательства (y), включены следующие факторы:

- доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных предприятий, %, (x_1);
- доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %, (x_2);
- доля суммы затрат на технологические инновации к обороту предприятий по видам экономической деятельности, %, (x_3).

Ориентируясь на выделенные группы, количественная оценка проведена по данным корреляционно – регрессионного анализа с использованием статистической информации. С помощью матрицы парных коэффициентов корреляции и алгоритма пошагового регрессионного анализа с исключением переменных на основании критерия Стьюдента и оценки модели на адекватность по критерию Фишера [3, 7], получены окончательные результаты отбора основных факторов, определяющих уровень инновационного рейтинга и определено влияние отдельных факторов в уравнении линейной регрессии на основании коэффициентов эластичности. Исходя из этого, возможны три корреляционные модели увеличения инновационного рейтинга малого бизнеса в регионе:

1) для «Инновационно – пассивной» группы уравнение регрессии имеет вид:

$$y = 0,0291 + 0,841x_2, \text{ где (3)}$$

Из полученного уравнения регрессии следует, что при увеличении доли инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг на 1 % , в организациях, входящих в I группу, инновационный рейтинг в среднем увеличится на 0,841 пункта.

2) для «Инновационно – стабильной» группы регрессионная модель имеет вид:

$$y = 0,091 + 0,385x_1 \text{ (4)}$$

Есть основание полагать, что при увеличении доли предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных предприятий на 1 % в организациях, входящих в II группу, инновационный рейтинг в среднем увеличится на 0,385 пункта.

3) для «Инновационно – активной» получено следующее уравнение регрессии:

$$y = 0,064 + 0,958x_3 \quad (5)$$

Данное уравнение отражает, что при увеличении доли суммы затрат на технологические инновации к обороту предприятий по видам экономической деятельности на 1 % уровень инновационного рейтинга возрастёт на 0,958 пункта.

Практическое применение полученных регрессионных моделей позволит определить инновационный рейтинг субъектов малого предпринимательства промышленного сектора Костромской области при расчёте прогнозного результата. Предложенный оценочный подход доказывает, что исследование, базирующееся на обоснованном и логически выстроенном аналитическом аппарате оценки эффективности инновационного рейтинга, позволяет формулировать определённые выводы в отношении эффективности и результативности проделанных мероприятий.

Список использованной литературы:

1. Абрашкин М.С. Государственное регулирование деятельности наукоёмких промышленных предприятий в условиях перехода экономики на инновационный путь развития // Вопросы региональной экономики. – 2014. – Т. 21. № 4. – С. 121 - 128.
2. Иванова О.Е., Козлова М.А. Анализ и прогноз затратообразования промышленного сектора России // Российское предпринимательство – 2013. – № 11 (233). – С. 50 - 57.
3. Иванова О.Е., Оценка деятельности организаций на основе статистических методов анализа // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития – 2013. – № 6. – С. 282 - 286.
4. Иванова О.Е., Солдатова Л.И., Кривцова И.Н., Солдатова А.П. Методика анализа субъектов малого предпринимательства // Интернет – журнал «Науковедение» – 2014. – № 6 (25). – С. 79.
5. Сидоркина М.Ю. Место Костромской области в экономике страны // Актуальные проблемы современной науки: сборник статей международной научно – практической конференции – 2015. – С. 117 - 120.
6. Солдатова Л.И., Иванова О.Е., Кривцова И.Н., Солдатова А.П. Оценка наличия, состояния и эффективного использования сельскохозяйственной техники Костромской области с применением интегрального показателя // Интернет – журнал «Науковедение» – 2014. – № 6 (25). – С. 167.
7. Яковлев В.Б. Статистика. Расчёты в Microsoft Excel. – М.: КолосС, 2005. – 352 с.

© О.Е. Иванова, 2016

© Л.И. Солдатова, 2016

© И.Н. Кривцова, 2016

ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Большинство крупнейших китайских ТНК относится к добывающим отраслям, таким как нефтедобыча и горная промышленность. В отличие от российских добывающих компаний, их деятельность направлена на импорт, а не экспорт, исходящие инвестиции нацелены на получение доступа к природным ресурсам для обеспечения национальной безопасности [2]. Кроме добычи, китайские ТНК реализуют крупные международные инфраструктурные проекты, контролируемые и поддерживаемые государством. Благодаря прочной финансовой позиции китайского государства и его желанию инвестировать за рубежом практически все эти ресурсные и инфраструктурные концерны лучше переносят кризис и продолжают активно искать привлекательные объекты для вложений по всему миру [6].

Организация Конференции ООН по торговле и развитию включила в список ста крупнейших ТНК из развивающихся стран девять китайских торгово - промышленных групп, совокупно владеющих иностранными активами на сумму около 54 млрд. долл. США и нанимающих за рубежом около 80 тыс. сотрудников. Большинство из этих компаний принадлежат государству, роль которого в регулировании объема исходящих ПИИ по прежнему велика.

В ежегодном рейтинге Financial Times представляются 500 крупнейших корпораций мира, из них в 2015 году 37 ТНК – китайские (табл.). Китайский рынок вообще быстро растет: за год по 31 марта Shanghai Composite вырос на 84,9 % в долларовом выражении. В 2014 г. Китай занимал 5 - е место с 18 компаниями с капитализацией \$1,41 трлн, теперь 2 - е – с 37 компаниями за \$2,76 трлн.

Таблица 1 – Рейтинг ТНК 2015 по версии Financial Times (фрагмент)

Место	Страна	Количество компаний	Рыночная капитализация \$ млрд
1	США	209	15672,17
2	Китай	37	2755,24
3	Великобритания	32	1998,88
4	Япония	35	1678,07
5	Франция	24	1254,23
6	Германия	18	1207,58
7	Гонконг	18	1123,11

8	Швейцария	11	1102,85
9	Канада	19	817,27
10	Австралия	10	611,69
11	Индия	14	523,92
12	Испания	7	434,22
13	Швеция	10	352,94
14	Южная Корея	4	310,38
15	Бразилия	6	286,54

Источник: Thomson ONE Banker, Thomson Reuters Datastream, компании

Капитализация PetroChina выросла почти на \$109 млрд, и она поднялась с 16 - го на 6 - е место (а в рейтинге крупнейших компаний развивающихся стран занимает 1 - е место).

Для получения более полной картины экспансии китайских компаний за рубежом необходимо проанализировать трансграничные сделки по слиянию и поглощению (далее — «M&A»). Объем сделок по слиянию и поглощению (M&A) в 2015 году по всему миру превысил \$5 трлн, как сообщает MarketWatch со ссылкой на данные исследования компании Dialogic [10]. Таким образом, объем сделок побил рекорд 2007 года — \$4,6 трлн. Общая сумма сделок по слиянию и поглощению в первом квартале 2016 года составила \$699,4 млрд — на 18 % меньше, чем уровень первых трех месяцев 2015 года. Это худший показатель за два последних года. Число сделок в первом квартале 2016 года снизилось на 10 %, до 9250 штук. Больше всего сократилось количество крупных сделок с объемом более \$5 млрд — почти на четверть год к году [5]. При этом число сорвавшихся сделок достигло максимального за последние девять лет уровня. По данным Dealogic, общая стоимость сделок, которые были отменены с начала 2016 года, составила \$375,8 млрд.

При этом в 2016 году налицо перераспределение ролей на инвестиционной площадке. Основная активность по заключению сделок исходит от китайских покупателей. Объем поглощений с участием китайских компаний в качестве покупателя составил 44 % от общего объема, или \$304,6 млрд. Это на 8 % выше, чем годом ранее. На американском же рынке интерес к сделкам по покупкам и поглощениям в первые три месяца текущего года рухнул на 38 %, до \$245,7 млрд. [5].

В декабре 2015 г. компании «Sanofi» и «Boehringer Ingelheim GmbH» сообщили о том, что готовы обменяться активами — предметами обмена являются ветеринарный бизнес компании «Sanofi» (компания «Merial»), который оценивается в 11,4 млрд евро, и подразделение безрецептурных лекарственных средств компании «Boehringer Ingelheim» стоимостью 6,7 млрд евро. По условиям сделки «Boehringer Ingelheim» оставит права на безрецептурный бизнес в Китае. Кроме того, в ходе сделки «Boehringer Ingelheim» планирует выплатить компании «Sanofi» сумму в размере 4,7 млрд евро.

Ожидается, что данная сделка позволит «Sanofi» стать мировым лидером рынка в сегменте безрецептурных лекарственных средств и товаров для здоровья с ожидаемым объемом продаж в 5,1 млрд евро в 2015 г. и с долей на мировом рынке в 4,6 % [8].

За первые месяцы 2016 года проведено уже 170 операций по слиянию и поглощению, проведенных китайскими компаниями на сумму \$105 млрд. Это уже больше, чем за весь 2015 год. Помимо сделки с Чикагской фондовой биржей, сюда входят продажа китайской ChemChina компании Syngenta за рекордные \$48 млрд, продажа HNA Group компании

Ingram Micro за \$6,3 млрд, продажа Haier компании GE за \$5,4 млрд, а также покупка Zoomlion компании Terex в \$4,9 млрд. [3].

С начала 2016 года объем сделок по слияниям и поглощениям (M&A), исходящим из Китая, уже превысил 73 млрд долларов. За 2010–2015 годы китайские компании вложили в такие сделки более 406 млрд долларов, Китай уже обогнал по этому показателю Германию, Францию и Японию и вышел на четвертое место в мире после США, Великобритании и Канады. Исходящие инвестиции уже очень скоро могут превзойти прямые иностранные инвестиции в Китай, которые в 2015 году составили 126,5 млрд долларов [4].

На фоне непрерывного роста экономики Китая и его курса на мировую экспансию объем китайских ПИИ за прошедшее десятилетие вырос практически с нулевой отметки до более чем 100 млрд долларов США. В отличие от мирового объема ПИИ, который ежегодно сокращался на 8 % с 2011 по 2014 годы, среднегодовой темп роста ПИИ из Китая достиг 16 % . В 2014 году китайские инвесторы вложили средства в 6128 зарубежных компаний из 156 стран и регионов, благодаря чему страна занимает третье место в мире по объему внешних ПИИ. Их совокупный объем составил 116 млрд долларов США, что обеспечило рост на 15,5 % по сравнению с 2013 годом [7] (рис.).

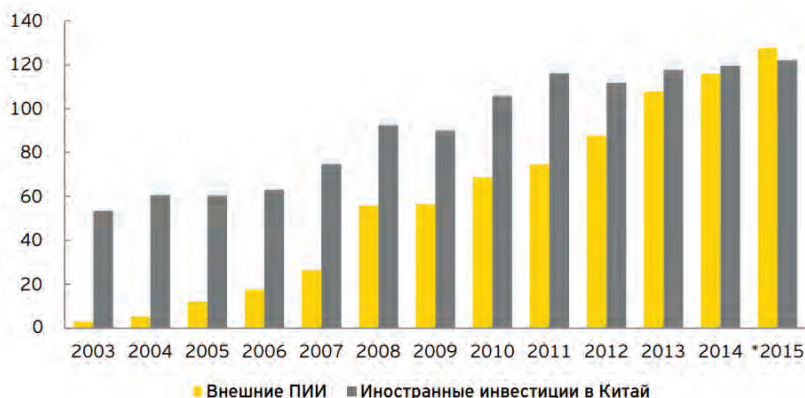


Рисунок 1 - Динамика китайских ПИИ и иностранных инвестиций в китайскую экономику в 2003–2015 гг., млрд долл. США

Источник: Национальное статистическое бюро КНР,
Министерство коммерции КНР

В 2014 году китайские ПИИ за рубеж впервые практически сравнялись по объему с иностранными вложениями в страну [7].

С учетом стремительной трансформации национальной экономики и принятием новых мер стимулирования на фоне интенсивных реформ объем китайских ПИИ, как ожидается, будет ежегодно увеличиваться более чем на 10 % в течение следующих пяти лет и стабильно превышать иностранные вложения в экономику страны [1]. Таким образом, китайские инвесторы, которые явно настроены на активное расширение экономического присутствия за рубежом, будут играть все более значимую роль в мировой экономике.

Список использованной литературы:

1. «Годовой темп роста внешних ПИИ Китая, по прогнозам, достигнет 10 % в течение следующих пяти лет», Министерство коммерции КНР [http:// www.mofcom.gov.cn / article / i / jyj / m / 201410 / 20141000771228.shtml](http://www.mofcom.gov.cn/article/i/jyj/m/201410/20141000771228.shtml), 24 октября 2014 г.
2. Ивасенко А.Г.
3. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Макроэкономика (для бакалавров) (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. 2013. № 5. С. 150 - 151.
4. Китай покупает США [Электронный ресурс] / URL: [http:// nk.org.ua / geopolitika / kitay - pokupaet - ssha - 48384](http://nk.org.ua/geopolitika/kitay-pokupaet-ssha-48384)
5. Китай пылесосит активы [Электронный ресурс] / URL: [http:// expert.ru / expert / 2016 / 07 / kitay - pyilesosit - aktivyi /](http://expert.ru/expert/2016/07/kitay-pyilesosit-aktivyi/)
6. Конец эпохи больших сделок [Электронный ресурс] / URL: [http:// news.ivist.kz / 104732931 - konec - epohi - bolshih - sdelok](http://news.ivist.kz/104732931-konec-epohi-bolshih-sdelok)
7. Перская В.В., Эскиндаров М.А. Конкурентоспособность национального хозяйства в условиях многополярности: Россия, Индия, Китай. – Москва: Экономика, 2015. С. 135.
8. Протокол плановой пресс - конференции Министерства коммерции КНР от 21 января 2015 г. [http:// english.mofcom.gov.cn / article / newsrelease / press / 201501 / 2015010087872.shtml](http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/press/201501/2015010087872.shtml), 23 января 2015 г.
9. Топ - 10 крупнейших сделок по слиянию и поглощению в фарминдустрии в 2015 г. [Электронный ресурс] / URL: [http:// www.apteka.ua / article / 362741](http://www.apteka.ua/article/362741)
10. Шелковый путь XXI века: мировая экспансия китайских инвесторов. Обзор китайских инвестиций на зарубежных рынках, март 2015 года [Электронный ресурс] / URL: [http:// www.ey.com / Publication / vwLUAssets / EY - china - outbound - investment - report - rus / \\$File / EY - china - outbound - investment - report - rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-china-outbound-investment-report-rus/$File/EY-china-outbound-investment-report-rus.pdf)
11. M&A activity tops \$5 trillion in record 2015 [Электронный ресурс] / URL: [http:// www.marketwatch.com / story / ma - activity - tops - 5 - trillion - in - record - 2015 - 2015 - 12 - 28](http://www.marketwatch.com/story/ma-activity-tops-5-trillion-in-record-2015-2015-12-28)
© А.Г. Ивасенко, Е.Ю. Довгань, 2016

УДК 33

М. Н. Гуськова

студентка 3 курса финансового факультета
РЭУ им. Г. В. Плеханова

Т. В. Фролова

студентка 3 курса финансового факультета
РЭУ им. Г. В. Плеханова

Научный руководитель: Е. А. Исаева

к. э. н., доцент кафедры «Банковское дело»
РЭУ им. Г. В. Плеханова
Г. Москва, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Финансовый рынок является важной составляющей частью экономики. Он мобилизует временно свободные средства и способствует их эффективному распределению между нуждающимися экономическими агентами, таким образом, содействуя развитию экономики в целом.

Структура финансового рынка представлена двумя базовыми компонентами – денежным рынком и рынком ссудного капитала. В свою очередь, денежный рынок включает валютный, учетный и межбанковский рынок. Основной чертой денежного рынка является возможность предоставления только краткосрочных кредитов.

Российскую финансовую систему характеризует существенное доминирование кредитных организаций. Это можно подтвердить тем, что активы кредитных организаций преобладают над активами некредитных организаций (по данным Федеральной службы государственной статистики, рисунок 1. Динамика активов кредитных организаций и некоторых некредитных финансовых организаций на конец I полугодия 2015 года, % ВВП).

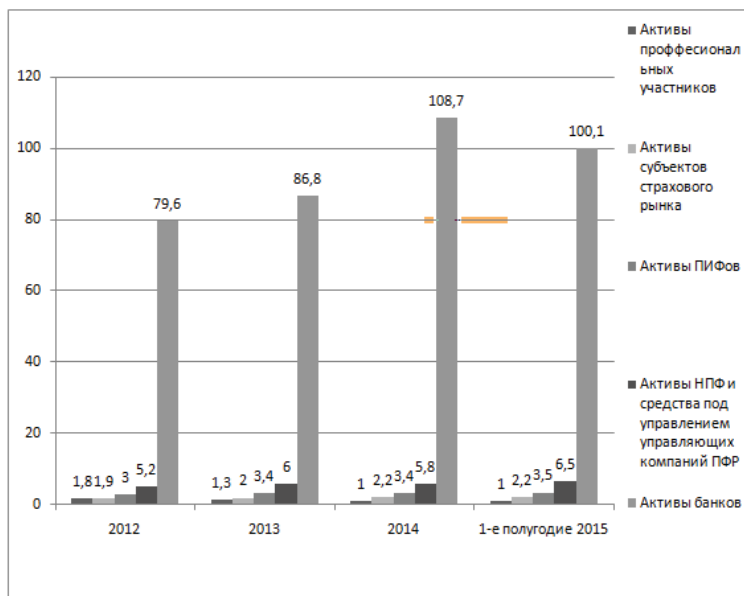


Рисунок 1. Динамика активов кредитных организаций и некоторых некредитных финансовых организаций на конец I полугодия 2015 года, % ВВП

Особенности структуры финансовой системы, которая сложилась в России, определяются действием ряда факторов:

- достаточно низкая активность населения на финансовом рынке;
- изменение предпочтений населения в сторону обслуживания в кредитных организациях, предоставляющие как банковское обслуживание, так и услуги на фондовом рынке;
- низкий уровень доверия к небанковским финансовым посредникам в силу роста злоупотреблений в отрасли;
- популяризация населением банковских вкладов.

На развитие финансового рынка сдерживающее влияние оказывает низкий уровень накопленных сбережений граждан. Среди развивающихся стран Россия занимает в группе

среднее значение по уровню располагаемого дохода на душу населения. В 2014 году годовой располагаемый доход домохозяйств достиг 19,3 тыс. долл. США (по данным Федеральной службы государственной статистики, рисунок 2. Средний скорректированный чистый доход семьи после уплаты налогов в отдельных развивающихся странах в 2014 году, долл. США).

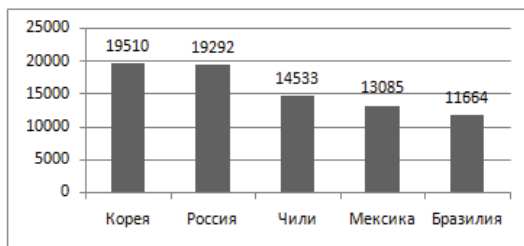


Рисунок 2. Средний скорректированный чистый доход семьи после уплаты налогов в отдельных развивающихся странах в 2014 году, долл. США

При этом, в России удельный вес сбережений в общей структуре использования денежных доходов населения остается низким, несмотря на то, что норма сбережения растет.

Стоит отметить доминирование в структуре накоплений домохозяйств банковских депозитных продуктов. Отношение объема вкладов населения к ВВП имеет невысокое значение в сравнении с развивающимися странами (по данным Центрального Банка Российской Федерации, рисунок 3. Объем вкладов населения в отдельных развивающихся странах, % ВВП).

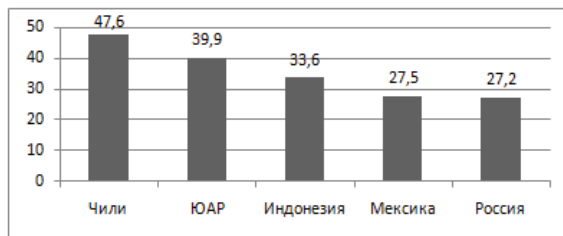


Рисунок 3. Объем вкладов населения в отдельных развивающихся странах, % ВВП

В России небольшим спросом у населения являются некредитные финансовые продукты. Уровень проникновения в них населением в России сильно отстает от уровня в развивающихся странах. Так, можно видеть, что объем пенсионных сбережений населения в России составляет 4,6 трлн. руб, что является 6,2 % ВВП. Показатель является низким, по сравнению с другими странами (по данным Федеральной службы государственной статистики, рисунок 4. Объем пенсионных сбережений населения в отдельных странах, % ВВП).

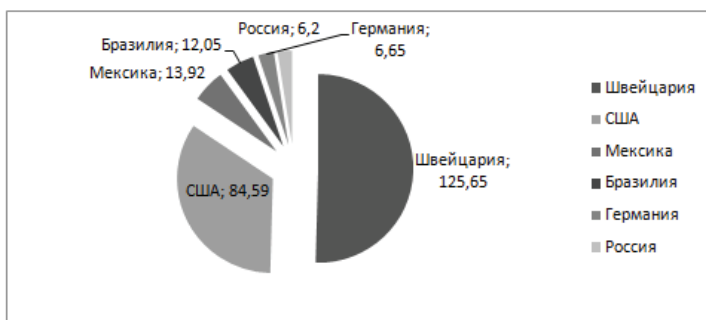


Рисунок 4. Объем пенсионных сбережений населения в отдельных странах, % ВВП

Можно видеть, что в России в структуре активов пенсионных фондов денежные средства на расчетных и депозитных счетах имеют наибольший удельный вес. В то время, как на долю акций и облигаций объем вложений сильно отстает от международных показателей (по данным Центрального Банка Российской Федерации, рисунок 5. Структура активов российских и международных пенсионных фондов, %).

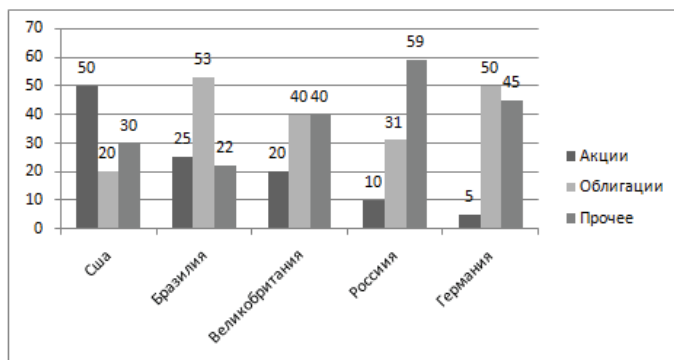


Рисунок 5. Структура активов российских и международных пенсионных фондов, %

Можно сделать вывод, что пенсионные сбережения являются незначимым источником предложения долгосрочного фондирования для субъектов экономики. Низкий удельный вес пенсионных активов говорит о том, что они не станут основой внутреннего инвестиционного спроса в краткосрочном периоде.

При введении моратория на перечисление средств пенсионных накоплений в связи с непониманием понятия «заморозка», у населения снижается доверие к накопительному элементу пенсионной системы. Это отразится на уменьшении прироста долгосрочных инвестиций на долгие периоды.

У большинства стран мира на рынке важными инструментами привлечения сбережений домохозяйств, которые могут послужить источником долгосрочных инвестиций, выступают страховые продукты по программам страхования жизни. В России же

показатель такого сегмента в совокупных страховых взносах остается очень низким (по данным Федеральной службы государственной статистики, рисунок 6. Премии по страхованию жизни, в отдельных развивающихся странах, % ВВП).

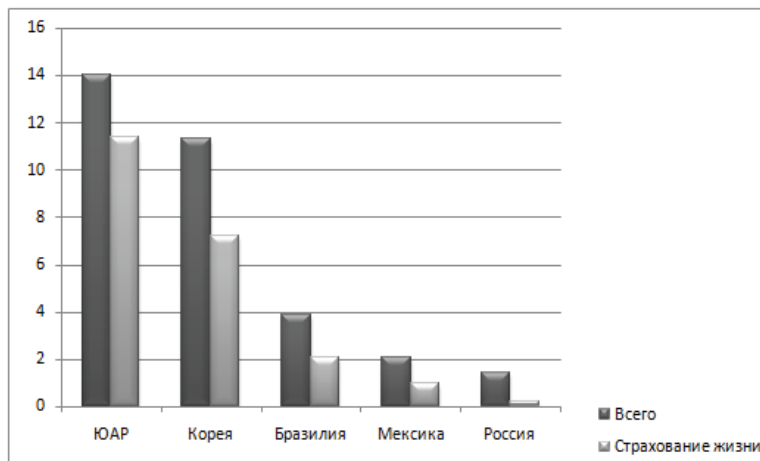


Рисунок 6. Премии по страхованию жизни, в отдельных развивающихся странах, % ВВП

При изучении доли населения, которое имеет счета для операций на фондовом рынке можно подразделить на две категории: доля зарегистрированных клиентов и доля активных зарегистрированных клиентов. Как видно, в первой категории Россия занимает второе место по количеству зарегистрированных клиентов (0,82 %) (по данным Федеральной службы государственной статистики, рисунок 7. Доля зарегистрированных клиентов – физических лиц, %), в то время, как во второй категории Россия заняла последнее место (0,07 %) среди отдельных развивающихся стран (по данным Федеральной службы государственной статистики, рисунок 8. Доля активных зарегистрированных клиентов – физических лиц).

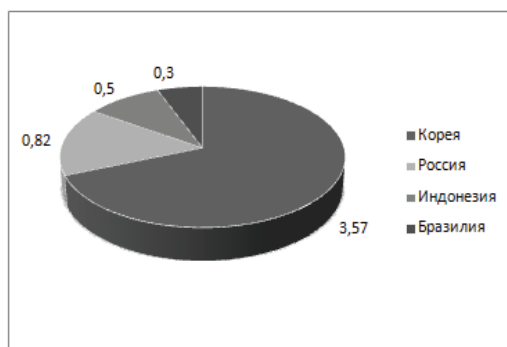


Рисунок 7. Доля зарегистрированных клиентов – физических лиц, %

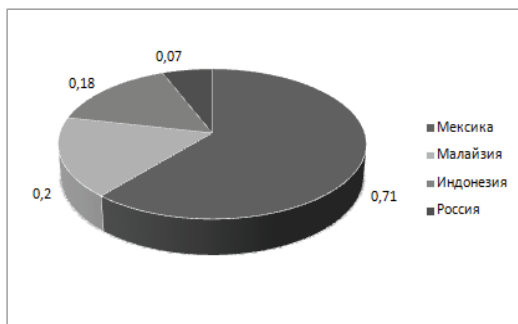


Рисунок 8. Доля активных зарегистрированных клиентов - физических лиц

Для привлечения населения в финансовый рынок с января 2015 года был введен новый финансовый инструмент для населения – индивидуальный инвестиционный счет. Он предназначен для снижения налоговой нагрузки на операции физических лиц на финансовом рынке.

На финансовом рынке складываются тенденции, которые отражаются на характере заимствований. Отсутствие дешевого долгосрочного фондирования вынуждает российские компании при финансировании инвестиций опираться на финансовые ресурсы, которые включают в себя нераспределенную прибыль организаций, средства муниципальных и государственных бюджетов и финансирование, которое получается от контролирующих лиц, и иностранные заимствования, у которых доступность очень понизилась.

Для нефинансовых организаций мало востребованным является внутренний рынок публичного долга (по данным Центрального Банка Российской Федерации, рисунок 9. Корпоративный долг к ВВП (публичный внутренний и внешний) в 2014 году, % ВВП).

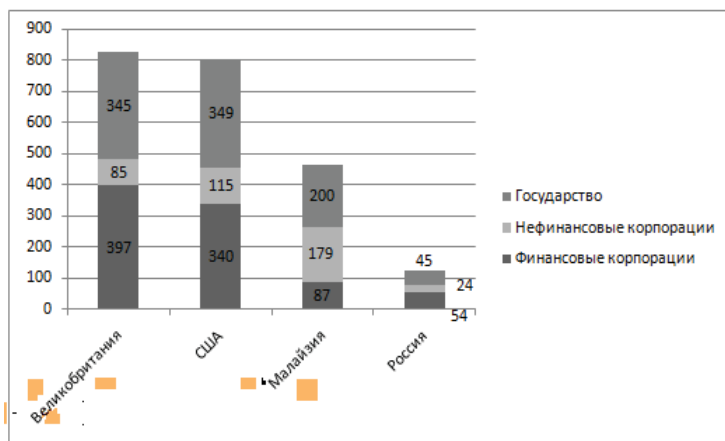


Рисунок 9. Корпоративный долг к ВВП (публичный внутренний и внешний) в 2014 году, % ВВП

В настоящее время российский финансовый рынок можно охарактеризовать низкой капитализацией рынка акций, а также низким соотношением уровня корпоративного долга к ВВП.

Банковское кредитование по объему привлекаемых денежных ресурсов значительно выше, чем размещение акций и облигаций. Но банковский сектор не может заменить рынок капитала.

Так же, можно выделить относительно низкие показатели эффективности отрасли финансового посредничества. Хотя и показатель эффективности банковской системы близок к среднему уровню для стран с развивающимися рынками, но другие показатели, такие как доля непроцентных доходов в общем объеме доходов и отношение накладных расходов к активам, показывают вынужденное покрытие высоких издержек за счет доходов банковской системой.

Такие проблемы можно объяснить тем, что фрагментарность системы и уровень концентрации активов на различных сегментах финансового рынка слишком высокие.

Список использованной литературы:

1. Петров В. Российский финансовый рынок // Общество и экономика. 2015, №15
2. Суэтин А.А. Особенности развития финансовых рынков // Аудитор. 2014, №12
3. <http://www.cbr.ru> – Центральный Банк Российской Федерации;
4. <http://www.gks.ru> / - Федеральная служба государственной статистики.

© Е. А. Исаева, М. Н. Гуськова, Т. В. Фролова, 2016

УДК 351 / 354

Э.П.Кадыров

студент ФЭМИТ

ГБОУВО РК «КИПУ»

г.Симферополь, РК РФ

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРИНЦИПА РАЗДЕЛЕНИЯ ВЛАСТЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной работе рассматриваются особенности осуществления принципа разделения властей в современной РФ: кратко проводится анализ положения органов ветвей государственной власти, определяются недостатки конституционного закрепления и рассматриваются точки зрения на положение институтов президента и прокуратуры в механизме РФ.

Разделение властей - это не только политико - правовая доктрина, но и конституционный принцип, который лежит в основе организации большинства демократических государств. Принцип разделения властей впервые был закреплен в Конституции США в 1787 г. В России же принцип получил закрепление в Декларации о государственном суверенитете РСФСР от 1990 г. В нынешнем законодательстве РФ разделение власти закреплено в Конституции.

В результате анализа Конституции Федерации можно определить, что следующий вариант осуществления принципа разделения властей: государственная власть в России исполняется на основе разделения на исполнительную, законодательную и судебную. В отношении положения о самостоятельности этих ветвей власти их органов, возникает вопрос относительно его содержательности, т.к. данное положение носит исключительный декларативный характер. Суть теории разделения ветвей власти не в создании преград между ветвями власти, а в образовании единого института, единой государственной власти.

Один из наиболее обсуждаемых вопросов закрепления принципа разделения властей в РФ касается статуса Президента, т.к. не определена его «принадлежность» к той или иной ветви власти.

Через логический анализ содержания Конституции определяется наличие трех ветвей власти:

- законодательной,
- исполнительной
- судебной.

Также определяются органы, реализующие государственную власть:

- Президент РФ;
- Федеральное собрание;
- Правительство РФ;
- суды РФ.

При проведении логической параллели между ветвями и органами государственной власти возникают абсурдные варианты:

- законодательную власть осуществляет президент;
- исполнительную - Федеральное собрание, а это противоречит ст. 94, в которой Федеральное собрание названо законодательным органом;
- судебную – правительство, при этом либо вместе с судами, либо суды вообще не имеют отношения к судебной власти.

Возникает другой вариант:

- законодательную власть осуществляют президент и Федеральное собрание;
- исполнительную – правительство;
- судебную - суды.

Как итог, при определении, что законодательную власть осуществляет Федеральное собрание, исполнительную - правительство, судебную – суды, возможные «правильные» варианты определения положения президента в механизме государства являются:

1. президент стоит во главе всех органов власти;
2. президент – один из элементов системы сдержек и противовесов в системе органов государственной власти Российской Федерации.

На основании последующего анализа положений можно сделать другое, наиболее верное определение: Президент Российской Федерации - орган самостоятельной ветви власти, т.к. президент как орган обладает полномочиями во всех ветвях власти, но и занимается вопросами, не отнесенными к сфере полномочий Федерального собрания, правительства и судов.

Кроме положения президента, Конституция оставила открытым вопрос об отнесении к той или иной ветви власти прокуратуры. При анализе норм конституции можно определить, что:

- прокуратура - единая централизованная система;
- вопрос о кадрах правоохранительных органов включены в предмет ведения РФ;
- назначение на должность Генерального прокурора РФ – входит в полномочия Совета Федерации и президента;

На основе вышеизложенного, можно сделать вывод, что прокуратура – это, самостоятельный централизованный федеральный орган, который учреждается Конституцией РФ, и обладает особым правовым статусом, который может быть изменен только через поправки в Конституцию Российской Федерации.

Конституция выполняет функцию опоры всей правовой системы государства, в связи с чем возникает необходимость в ее особой охране от нарушений, осуществление конституционного контроля и надзора. Если относить прокуратуру к одной из «классических» ветвей, может возникнуть проблема: выступая от имени конкретного органа власти и не являясь самостоятельной ветвью государственной власти, которая делегирует определенные полномочия прокуратуре, последняя в случае разногласий между основными ветвями власти будет вынуждена выступать на стороне «курирующего» органа.

В литературе современной России определяется, что три основные ветви власти должны быть доработаны инструментами сдерживания и контроля каждой из них, так как бесконтрольная власть – очень опасна для социума. Различие между контрольным и надзорным видами деятельности позволяет вывести, что в реалиях РФ роль органа надзора исполняет прокуратура, на которой лежат обязательства установления и принятия меры к устранению нарушения любых законов. Именно характер прокуратуры как органа надзора делает невозможным подчинение ее к любой из основных ветвей власти.

В качестве вывода можно утверждать: в современном государстве существующая система разветвления властей не оказывается достаточно практичной. Можно утверждать о наличии в современной РФ не обозначенных прямо, но существующих реально ответвлений власти – надзорной и президентской.

Список использованной литературы:

- 1.Интернет - ресурс – «Wikipedia.org»
- 2.Интернет - ресурс – «bibliofond.ru»

© Э.П.Кадыров, 2016

УДК 379.85

Д.С.Какурина, В.А. Черницына, студентки 4 курса
факультета экономики, управления и права
ФГБОУ ВО "Российский Государственный Университет Туризма и Сервиса"
г.Москва, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТУРИСТСКОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Республика Крым занимает территорию Крымского полуострова. Полуостров омывается Черным и Азовским морями. Рельеф Крымского полуострова представлен равнинным

Крымом, Керченским полуостровом и горным Крымом. Самая высокая вершина – гора Роман - Кош (1545 м). На территории республики протекает 257 рек длиной более 5 км и насчитывается более 50 соленых озер, используемых для получения солей и лечебных грязей. На долю заповедного фонда приходится более 135 тыс.га – 5,2 % территории полуострова.

Крым расположен на стыке умеренных и субтропических широт, поэтому климат на полуострове мягкий, близкий к средиземноморскому, для которого характерно изобилие солнца, тепла и света. Климат северной равнинной части Крыма умеренно - континентальный с короткой малоснежной зимой и умеренно жарким засушливым летом. По количеству тепла и влаги Крым относится к числу благоприятных районов для развития земледелия.

Максимальным инвестиционным потенциалом региона обладает именно сфера туризма. В соответствии с официальной статистикой, республика занимает 2 - е место в Российской Федерации по количеству мест размещения и 5 - е место согласно числу размещенных туристов. Реальный показатель популярности Крыма является существенно высоким.

Согласно оценке «Эксперта РА», порядка 78 % всей индустрии размещения туристов располагается «в тени», что обуславливает существенные экономические издержки для бюджета. При сохранении данной ситуации эффективность с вкладываемых инвестиций в туристскую отрасль для экономики ставится под вопрос. В качестве главных путей формирования данного сектора представляется деятельность одновременно по двум направлениям – вовлечение крупных российских гостиничных операторов в зону республики и упрощение условий законного ведения бизнеса для индивидуальных предпринимателей и малых туристских фирм.

Таблица 1 - SWOT - анализ инвестиционной привлекательности Республики Крым

Сильные стороны	Слабые стороны
1.Особая политическая значимость региона 2.Значительный природно - рекреационный и культурно - исторический потенциал развития туристической отрасли 3.Наличие потенциала для развития портового хозяйства и транспортно - логистической отрасли 4.Благоприятные природно - климатические условия для развития АПК, в особенности виноградарства и виноделия 5.Потенциал для развития флота и судостроения (в т.ч. военного) 6.Недорогая рабочая сила 7.Наличие ряда природных ресурсов (в т.ч. газовых на шельфе)	1.Территориальная оторванность республики от остальной части страны, что играет особую роль в условиях внешней нестабильной политической ситуации 2.Высокий уровень нагрузки на трудоспособное население 3.Необеспеченность территории по газу, электроэнергии и воде в условиях внешней изолированности 4.Отсутствие развитых институтов привлечения инвесторов 5.Возможные конфликты на почве межэтнической напряженности.

Возможности	Угрозы
1. Большой новый рынок сбыта для производимой в регионе продукции (особенно для продукции АПК) 2. Повышенный интерес со стороны российских властей, обуславливающий перспективы значительных инвестиционных вливаний в экономику республики 3. Потенциал для увеличения туристического потока с российской стороны	1. Перспективы сокращения инвестиций со стороны России, в условиях внутреннего бюджетного дефицита 2. Обострение внешнеэкономической ситуации, возможность вооруженного конфликта 3. Блокировка всех экономических контактов со стороны Украины (по поставкам электроэнергии, потребительских и производственных товаров)

На начало октября 2014 года, количество туристов, посетивших полуостров, превысило 3 миллиона человек (в 2013 г. Крым посетили приблизительно 6 миллионов путешественников). Около пятидесяти процентов туристов прибывает на полуостров с целью пляжного отдыха. Наиболее высокой популярностью пользуются следующие курорты - Алушта, Ялта, Судак, Феодосия и Евпатория. За первое полугодие 2014 года, туристы потратили в Крыму примерно 60 миллиардов рублей, из этих денег 35,4 миллиардов были потрачены на жилье, 17,5 миллиардов – на развлечения и транспорт, 5,9 миллиардов – на сувениры. Общая сумма налогов, полученных республикой с туристской отрасли, составила 750 миллионов руб., в том числе отчисления с граждан, предоставлявших туристам недвижимое имущество во временное пользование. И данные цифры также уступают показателям 2013 года – за весь сезон отдыхающие потратили на полуострове 40 миллиардов гривен, то что согласно курсу прошлого сентября составило приблизительно 150 миллиардов рублей. Из чего можно сделать вывод, что в этом году доходы с туристов Крыма уменьшились практически в 3 раза, на 90 миллиардов рублей.

В течении всего 2014 года и с начала 2015 - года было существенно улучшено транспортное сообщение Крыма с другими регионами Российской Федерации. Удалось повысить пропускную способность Керченской переправы до 50 тыс. пассажиров, 10 тыс. легковых и 1 тыс. грузовых автомобилей в сутки. На Керченской паромной переправе транспортировку автомобилей и пассажиров исполняют 5 паромов вместимостью с 29 до 120 единиц автотранспорта и с 175 до 500 пассажиров. А также паромы высокий вместимости — до 1,3 тыс. пассажиров и 200 легковых машин. Кроме трех уже имеющих паромных линий (Новороссийск–Керчь, Кавказ–Керчь, Кавказ–Крым), в 2015 году открылась линия «порт Темрюк–Керченский морской рыбный порт». Помимо этого, появилась возможность приобретения билетов на паромы онлайн, а также была введена система информирования граждан о ситуации на переправе с учетом погодных условий и электронная очередь.

В 2014 году аэропорт Симферополь вошел в десятку крупнейших по Российской Федерации, обслужив 2,8 миллионов пассажиров. Проводится реконструкция аэропорта, уже после окончания которой его пропускную способность удастся довести до 2 тыс. пассажиров в час как на прилет, так и на вылет. В результате аэропорт сумеет принимать более 3,2 миллионов пассажиров в год. До конца года к 30 имеющимся направлениям

прибавятся ещё более 15 авиамаршрутов. На полуостров Крым напрямую смогут летать жители Саратова, Волгограда, Ижевска, Череповца, Грозного, Владивостока и других городов. Всё это послужило тому, что за 2015 год в Крыму отдохнуло 4 миллиона 598 тыс. туристов, что в 21 % выше уровня 2014 года.

Касательно инвестирования, в период с апреля по июнь 2014 года в экономику Республики Крым поступило 4 миллиона 828 тысяч. 700 долларов прямых инвестиционных вложений из 6 стран: Виргинских Островов, Узбекистана, Франции, Белоруссии, Кипра и Турции. Прямые капиталовложения с Крыма в этот промежуток времени не направлялись. В 2013 г. в республику поступило прямых инвестиций на сумму 147 миллионов 300 тысяч долларов, с Крыма было направлено 200 тысяч долларов прямых инвестиций. Это связано с санкциями, установленными против Российской Федерации после присоединения Крымского полуострова в 2014 году, предусматривающих также ограничение в сфере инвестиций на территории республики.

Чтобы отметить влияние санкций на инвестиционную и финансовую активность в Крыму, необходимо первоначально установить другие значимые факторы, оказывающие большое влияние и определяющие финансовую и инвестиционную ситуацию в 2015 году: падение курса рубля; падение цен на нефть; влияние санкций на экономику России; продолжительность экономического спада в Крыму (по итоговым данным, промышленное производство в Севастополе снизилось свыше чем на 80 % по сравнению с 2014 годом [8].

Можно признать, что правительство Крыма и России в целом понимают тяжелую ситуацию и принимают пути выхода из него с помощью экономических и налоговых льгот для инвесторов России и других стран. Важнейшими решениями, принятыми Правительством РФ в данной сфере, являются:

- создание «свободной экономической зоны» на срок 25 лет с возможностью продления. По новому закону, инвесторы получают упрощенный визовый режим, а также ряд нулевых таможенных пошлин;
- привлечение инвестиций с помощью таких институтов, как «Агентство Стратегических Инициатив» и «Деловая Россия»;
- привлечение иностранных инвесторов из стран, не поддерживавших санкции — Китай, Индия, Турция (Анкара не присоединилась к санкциям), Южная Корея, и даже Зимбабве.
- продвижение Крыма на рынках за рубежом, в таких стран как Индия и страны Персидского залива.

Исходя из изложенного следует, что самым эффективным по нашему мнению является создание особой экономической зоны. Воплощение этой идеи позволяет существенно решить экономические проблемы Крыма, восстановить инфраструктуру, стимулировать рост регионального валового продукта, обеспечить приток инвестиций в экономику. Для осуществления данной идеи Крым располагает развитой транспортной инфраструктурой, обеспечивающей вступление Крыма на рынок транзитных перевозок и в ведущие мировые транспортные коридоры. Дорожно - транспортный комплекс Крыма состоит из развитой коммуникационной системы, включающей автомобильные дороги общей протяжённостью 6266,8 км, 4 торговых морских порта, 3 аэропорта, 2 паромные переправы, железную дорогу, длина эксплуатации которой около 650 км, предприятия автомобильного транспорта.

Список использованной литературы

1. Организация гостиничного дела : учебное пособие / коллектив авторов ; под ред. Л.И. Черниковой. — М. : КНОРУС, 2016. — 192 с.
2. Малолетко А.Н., Каурова О.В., Юманова О.С. Проблемы инвестиций влияния в гостиничный бизнес Крыма // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 24. С. 38 - 43.
3. Силаева А.А., Коновалова Е.Е. Развитие франчайзинга в сфере туризма. Сервис в России и за рубежом. 2013. № 7 (45). С. 79 - 89
4. Силаева А.А., Чхиквадзе Н.А. Маркетинг как инструмент управления конкурентоспособностью на туристическом рынке. В сборнике: Проблемы практического менеджмента и маркетинга в сфере сервиса Материалы Всероссийской научно - практической конференции. 2010. С. 277 - 284.
5. Chernikova L.I., Faizova G.R., Egorova E.N., Silaeva A.A. INCREASE OF COMPETITIVENESS OF TOURIST INDUSTRY COMPANIES ON THE BASIS OF MARKETING APPROACHES. Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 6 S4. С. 99 - 109.
6. Karmanova T.E.E., Podsevalova E.N., Zikirova S.S., Silaeva A.A., Leonova V.P. CLUSTER MODEL OF REGIONAL TOURIST BUSINESS IN RUSSIA. Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 6. С. 279 - 286.
7. Silaeva A.A., Atamanova M.A., Chkhikvadze N.A. DEVELOPMENT OF RESORT AND TOURIST POTENTIAL AS A PROMISING AVENUE OF SOCIO - ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA. Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 12s. С. 126 - 130.
8. Информационный портал: События Крыма. <http://www.sobytiya.info>

© Д.С.Какурина, В.А. Черницына

УДК 336.7

Т.Н. Карлина к.х.н., доцент кафедры
«Оценка и управление собственностью»

В.В. Яшина, 1 курс магистратуры
Финансовый университет при Правительстве РФ
Г. Москва, РФ

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Выход из сложной экономической ситуации российской экономики и дальнейший ее рост не возможен без активного внедрения инвестиционных проектов. Актуальность вопросов финансирования инвестиционных проектов обуславливается также текущей экономической ситуацией: санкции США и Европы против России, закрытие доступа к долгосрочному финансированию для большого числа российских компаний в стратегически важных отраслях российской экономики, снижение курса рубля к мировой валюте, рост ставки центрального банка, значительные снижения цен на нефть. Все это сильно повлияло на кредитный рейтинг России и инвестиционную привлекательность в

целом, что выразилось в росте рисков для мировых кредиторов и, соответственно, в росте цен кредитования российских компаний. Позиция России в рейтинге по инвестиционной привлекательности находится на 120 месте в 2014 году по версии UNCTAD. Поэтому вопросы, связанные с банковским финансированием инвестиционных проектов российских компаний приобретают особую важность при сложившейся рыночной конъюнктуре.

Финансирование инвестиционных проектов предполагает долгосрочное и доступное инвестирование в объекты производственного сектора, чьи денежные потоки от реализации и будут источником погашения банковских займов. В сложной экономической ситуации банки в роли инвесторов стремятся снизить свои риски, ищут для своего свободного капитала быстро окупаемые проекты, что мешает решению глобальной проблемы – достижению устойчивого роста экономики.

Существующая ситуация с долгосрочным кредитованием усложняется целым рядом факторов:

- ✓ неустойчивое положение российских компаний в условиях понижающегося спроса на все виды услуг и товары;
- ✓ снижающаяся покупательная способность;
- ✓ реструктуризация банковской системы осложнена усилением регуляторной политики Банка России в отношении уровня капитала и ликвидности: выполнение требований Базеля III с 1 января 2016 года в отношении системно - значимых банков (10 крупнейших банков РФ), с 1 января 2017 года в отношении оставшихся коммерческих банков.
- ✓ несмотря на последнее заявление Правительства РФ о намерениях поддерживать инфраструктурные проекты в производственной сфере, состояние государственного бюджета недостаточно для полноценного финансирования инвестиционной деятельности[1].

Тем не менее, в сложившейся ситуации (снижение возможности кредитования из - за рубежа, низкий уровень развития фондового рынка и прочие), именно кредитные ресурсы российских банков по - прежнему остаются основным источником, способным компенсировать недостаток внутренних средств предприятия для финансирования инвестиционных проектов. Лидирующая позиция банков при реализации инвестиционных проектов обуславливается наличием следующих составляющих: во - первых, банки обладают ресурсным потенциалом, во - вторых, организационный и информационный потенциал банков способствует эффективному выполнению функции корпоративного кредитования, в - третьих, в настоящее время закладываются предпосылки для проведения государственной политики, цель которой – стимулирование кредитования производственной и сельскохозяйственной сферы.

В российской практике финансирования инвестиционных проектов применяются разные способы: использование специальных программ промышленного развития, заключающиеся в кредитовании проектов, в том числе и на льготных условиях, а также широко известные на западе - инвестиционное и проектное финансирование.

Инвестиционное кредитование и проектное финансирование, характеризуются предоставлением денежных средств банком на срок более 1 года. Представленные виды различаются способом погашения кредита:

- ✓ при инвестиционном кредитовании выплата тела кредита и начисленных процентов происходит как за счет собственных средств предприятия, так и за счет прибыли от реализации проекта;

✓ при проектном финансировании возврат заемных средств происходит уже на этапе эксплуатации проекта из проектной выручки от реализованных услуг и продукции.

Использование проектного финансирования вызывает повышенный интерес для только созданных предприятий, нуждающихся в долгосрочном кредитовании и способных погасить задолженность только за счет будущего результата хозяйственной деятельности. Однако высокая степень риска при финансировании инвестиционных проектов и отсутствие тщательно разработанной технологии предоставления подобных займов являются препятствием для многих банков, в связи с чем в реализации представленных проектов участвуют ограниченное количество крупных банков, располагающих достаточными ресурсами и возможностями по сокращению кредитного риска. Одной из причин, тормозящей развитие данного инструмента финансирования является неэффективная судебная защита банковских структур. Инвесторы не могут быть уверены в том, что их права будут полноценно защищены, т.к. даже положительное решение арбитражного суда далеко не всегда приводит к полноценному возврату долга, помимо этого, банки занимают далеко не первое место по праву удовлетворения требований.

Исследование рынка показало, что банковское финансирование инвестиционных проектов занимает существенную долю по части предоставления средств бизнес структурам. Основными продуктами являются: инвестиционный кредит в виде кредитной линии, предоставляемый для финансирования инвестиционных затрат проекта; синдицированное кредитование; коммерческий кредит в виде кредитной линии, предоставляемый в целях пополнения оборотных средств для формирования первоначального оборотного капитала; межбанковское связанное финансирование импортных поставок оборудования или услуг с участием экспортных кредитных (страховых) агентств (ЭКА) стран - поставщиков; финансовый лизинг; торговое финансирование. В таблице приведены объемы кредитования по отраслям за период 2009 - 2015гг.

Отчетная дата	Объемы кредитования по видам экономической деятельности										Темп прироста, %
	Всего	добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	производ. и распр. электроэнергии,	сельское хозяйство, охота и лесное	строительство	транспорт и связь	оптовая и рознич. торговля; ремонт	операции с недвиж. Имущ., аренда,	прочие виды деятельности	
2009	94		15					22		19	
	996 453	1 143 729	071 055	3 355 028	2 872 877	5 058 568	4 809 015	008 084	4 385 656	374 676	-
2010	103		17					23		17	
	825 210	1 412 674	719 827	4 561 910	3 043 766	6 537 107	3 832 369	951 635	5 034 482	729 812	9, 29
2011	123		17					27		25	
	472 563	2 004 391	130 380	4 313 860	3 146 072	7 500 581	5 026 142	241 110	6 424 853	476 214	,9 2

2012	163 486 761	3 660 308	20 817 613	4 515 592	3 734 158	10 294 506	8 967 489	37 937 098	8 880 689	27 858 491	32 ,4 1
2013	185 299 477	2 926 194	26 259 549	5 628 501	3 973 025	13 405 770	7 094 041	52 894 412	9 528 047	21 452 156	13 ,3 4
2014	203 837 059	4 318 197	32 599 717	6 392 385	3 609 244	12 797 191	7 119 840	58 105 049	10 411 679	24 668 559	10 ,0
2015	132 157 426	2 745 601	29 621 190	3 222 008	2 511 739	5 798 525	4 757 898	32 593 652	6 442 909	18 531 955	-

Согласно представленной статистике ЦБ РФ банковские организации, используя различные инструменты финансирования предприятий, постепенно наращивают объемы кредитования. Объем кредитования в 2009 году составлял 94996453 млн. рублей, на конец 2014 года показатель увеличился более чем в 2 раза – 203837059 млн. рублей, а по состоянию на октябрь 2015г. - 132157426 млн. рублей. За последние 5 лет объемы выданных заемных средств увеличиваются каждый год по отношению к предыдущему от 9 % до 32 %

Что касается разбивки по видам экономической деятельности и направлениям использования средств, то более 20 % приходится на оптовую и розничную торговлю, следующими - предприятия обрабатывающей сферы, объем кредитов составлял 15 % - 22 % от общей суммы выданных кредитов за 2009 – 2015гг. Примерно такое же количество средств было выдано предприятиям на завершение расчетов (от 17 % до 22 % от общего объема выданных кредитов).

Таким образом, несмотря на существование серьезных проблем, коммерческие банки наращивают свои объемы и остаются лидерами в кредитовании инвестиционных проектов, осваивают инвестиционное и проектное финансирование, развивают продукты по представлению средств российским предприятиям. Кроме того существует определенный потенциал развития финансирования инвестиционных проектов, связанный с расширением активности участников. Ссудодателем кроме коммерческих банков могут выступать страховые компании, пенсионный фонд. Срок кредитования составляет в разных случаях от 1 года до 15 лет, но чаще всего средства предоставляются на 3–7 лет под залог имущества компании. В качестве инструментов используются: срочные кредиты, револьверные (возобновляемые) кредиты и кредитные линии, бридж - кредиты, коммерческие бумаги, облигации, финансирование с использованием дебиторской задолженности, договор о продаже / лизинге.

Список использованных источников

1.Объемы кредитования: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=302-1&pid=sors&sid=ITM_27910

© Т.Н. Карлина, В.В.Яшина,2016

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ КАК УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Контроль качества является гарантией постоянного улучшения конкурентоспособности производимой продукции [6], обеспечивает устойчивость организации, способствует повышению квалификации и продуктивной работе персонала, снижает убытки и формирует экономические результаты предприятия [1]. Эффективность подобного контроля зависит от степени ответственности управляющего данным процессом за интерпретацию полученных в результате тщательного и объективного анализа данных и работу над ошибками. При осуществлении учета брака и контроля качества строительных материалов на практике применяются общие научные принципы [5]. Внутреннюю оценку качества – оценку с помощью трудовых ресурсов самой организации (First Party Audits) – выполняют с целью обнаружить «пробелы» в системе качества и провести работу над улучшением ситуации. Контроль качества на производстве позволяет вовремя выявить ошибки, чтобы скорректировать работу предприятия с минимальными затратами и потерями в производстве [2] для принятия грамотных управленческих решений [4].

Организация уделяет особое внимание внутреннему контролю качества, т.к. стремится:

- улучшить свою работу, скоординировать и повысить производительность, оптимизировать налоговые платежи [3,9];
- определить цели и сделать продукт более клиентоориентированным, т.е. соответствующим запросам потребителей по качеству продукции;
- предоставить текущим и потенциальным потребителям доказательство квалификации компании;
- достичь и поддерживать необходимый уровень качества, который является общепризнанным стандартом в отрасли и при экспорте продукции в системе международного сотрудничества [8].

К процедурам по обеспечению качества относят внутреннее исследование продукции на соответствие стандартам и иные действия, предупреждающие снижение прибыли, которые предусмотрены стандартами ISO серии 9000 или разработаны самой организацией, в зависимости от специфических особенностей продукции и производственных процессов. Работа над контролем качества состоит из множества мероприятий, которые осуществляются компанией с целью повысить эффективность и результативность для увеличения получаемой прибыли, удовлетворения потребностей потребителей и улучшения экологической обстановки [7, 10,11].

Важная черта стандартов ISO 9000 – универсальность, можно сказать, они применимы к каждому виду деятельности. Стандарты состоят из минимальных требований, которых должна придерживаться организация при обеспечении гарантии качества выпускаемой продукции вне зависимости от того, какие именно товары производит предприятие. В

случае, если система по управлению качеством, которая реализуется в рамках процессов управления в данном предприятии, соизмерима с требованиями стандартов ISO, эта компания считается способной обеспечить производство товаров необходимого.

Основная проблема заключается в отрицании большинством руководителей средних и малых предприятий важности контроля качества на каждом этапе производства продукции. Причиной является недостаток знаний и опыта в менеджменте, в управлении компанией, ведь многие подобные организации создавались ещё в 90е годы XX века энтузиастами. Также проблемы возникают из-за того, что отсутствует соответствующая документация, в которой отражались бы необходимые регламенты и стандарты качества на предприятии, результаты проверок и процент отбраковки. Однако уже сейчас можно сказать, что это вопрос времени, т.к. ISO внедряются все чаще и в результате это приведёт к приоритету качества продукции.

Как отличительную особенность стандартов ISO 9000 можно выделить установленную степень ответственности управляющих компании за качество производимых товаров, т.к. именно руководители разрабатывают политику предприятия в области качества, создают, следят за внедрением и функционированием принятой системы управления качеством. Этот факт должен также четко определяться и фиксироваться документально. В обязанность руководителей в сфере внутреннего контроля нужно ввести подбор и, при необходимости, прием в штат на постоянной или временной основе требующихся сотрудников с навыками работы в оценке качества производимой продукции, и в том числе – строительных материалов.

Список литературы:

1.Конопляник Т.М., Чепик Н.А., Сергушенкова В.Ю., Мышьякова Л.С, Аудит экономических результатов // Пособие для студентов, обучающихся по специальности 080502(1) – Экономика и управление на предприятиях машиностроения и 080109 – Бухгалтерский учет, анализ и аудит / Санкт - Петербургский государственный инженерно - экономический университет". Санкт - Петербург, 2007.

2.Конопляник Т.М., Художникова О.О., Методика контроля транзакционных издержек в процессе заключения и исполнения сделки // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2012. № 7 (58). С. 152 - 155.

3.Конопляник Т.М., Налогообложение и учет расчетов с бюджетом: учебник / Т.М.Конопляник, В.Ю.Сергушенкова. - СПб.:Изд. - во СПбГИЭУ, 2015. - 320 с.

4. Конопляник Т.М., Оптимизация управленческой отчетности для целей контроллинга // В мире научных открытий. 2013. № 4.1 (40). С. 282 - 296.

5.Конопляник Т.М., Сергушенкова В.Ю, Соблюдение принципов и правил бухгалтерского учета и контроля как основа учета обязательств производственными компаниями // Экономика и предпринимательство.2015.№9 - 1(62 - 1). С.620 - 624.

6.Конопляник Т.М. Управление устойчивостью хозяйственных систем // автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт - Петербургский университет экономики и финансов. Санкт - Петербург, 2007.

7.Николаенко А.В. Проблемы экологического учета в России // Новая экономика России: наука и образование. Тезисы докладов Всероссийской научно - практической конференции. - 2014. - С. 231 - 235.

8. Николаенко А.В. Россия в современной системе международных отношений Азиатско - Тихоокеанского региона // Санкт - Петербург, 2013.

9. Николаенко А.В. Учет налогов и платежей за пользование природными ресурсами // В книге: Налогообложение и учет расчетов с бюджетом, Конопляник Т.М., Сергушенкова В.Ю. УЧЕБНИК . Санкт - Петербург, 2015. С. 198 - 219. 10.

10. Nikolaenko A.V. Methodological Aspects of the Ecological Accounting // Государство и бизнес: социально - экономическая ответственность в условиях глобализации. Материалы III Международной межвузовской научно - практической конференции студентов магистратуры. Редколлегия: Максимцев И.А., и др. Санкт - Петербург, 2014. - С. 269 - 273.

11. Nikolaenko A.V. Problem Aspects of Ecological Audit // Россия в новых социально - экономических и политических реалиях: проблемы и перспективы развития. Материалы IV Международной межвузовской научно - практической конференции. Санкт - Петербургский государственный экономический университет; под ред. Т.Г. Тумаровой, Н.М. Фомичевой, И.И. Добросердовой. Санкт - Петербург, 2015. - С. 262 - 266.

© Т.А.Кашникова, 2016.

УДК 657.402

Н.М.Каюмова

Студент кафедры БУА

Уфимский государственный нефтяной

технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОЗИЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Центральным звеном в управленческом учете промышленных предприятий является управленческий учет затрат. Управление хозяйственной деятельностью организации требует соответствующего информационного обеспечения, важнейшим элементом которого являются сведения о затратах. Их достоверный учет и анализ в условиях рыночной экономики является важнейшим условием принятия стратегических управленческих решений. Отраслевые особенности хозяйствующих субъектов имеют определяющее значение при формировании затрат и отражении их в бухгалтерском учете [1].

Четко налаженная система учета и контроля затрат является основой эффективной деятельности любого хозяйствующего субъекта. Независимо от отраслевой принадлежности и формы собственности в организации необходим бухгалтерский учет как основа, подтверждающая юридическую и финансовую обоснованность фактов хозяйственной жизни и соблюдения установленных правил и норм.

Система и классификация затрат формируется собственными силами предприятия и основывается на особенностях производства и текущей деятельности. В рамках

управленческого учета также используются классификации затрат из бухгалтерского и налогового учета [2].

Помимо основных расходов, связанных непосредственно с производством готовой продукции, выполнением работ и оказанием услуг, производственные предприятия несут так называемые накладные расходы, обусловленные выполнением функции руководства производством, организации и контроля над производственным процессом. К ним относятся затраты на оплату труда общецехового и административно - управленческого персонала, амортизация и ремонт основных средств общепроизводственного и общехозяйственного назначения другие подобные расходы. Накладные расходы являются косвенными затратами, поскольку они относятся к производству не одного, а нескольких видов готовой продукции и не могут прямо отнесены на себестоимость конкретного вида готовой продукции. Выбор способа распределения косвенных затрат определяет достоверность расчета затрат на единицу продукции [3].

К расходам на продажу относятся расходы, связанные со сбытом готовой продукции: расходы на упаковку и транспортировку готовой продукции, на рекламу и другие аналогичные расходы.

Итак, только все расходы организации в своей совокупности могут представлять фактическую себестоимость произведенной готовой продукции.

Сложная экономическая ситуация в современных условиях требует применения новых подходов к формированию информации о производственных затратах, себестоимости производимой продукции и принятия на основе этой информации рациональных управленческих решений. Необходимость комплексного построения системы затрат диктуются не только причинами методического характера, но и прикладными аспектами бухгалтерской деятельности. Организация учета в России по мере сближения отечественной учетной практики с международными стандартами финансовой отчетности нуждается в совершенствовании. Введение в практику производственных предприятий механизма бюджетного контроля в системе управленческого учета позволяет сделать его более оперативным, что положительно скажется на принятии управленческих решений.

Понятие «затраты» многоплановое, поэтому информация о них, отраженная в учете, используется для различных целей. Во - первых, она необходима для определения себестоимости продукции (работ, услуг), формирования финансового результата деятельности организации и составления бухгалтерской финансовой отчетности. Такая информация концентрируется в рамках бухгалтерского финансового учета. Во - вторых, она нужна для планирования анализа и контроля затрат с целью рационального использования ресурсов и принятия оптимальных управленческих решений по ассортименту продукции, ценообразованию, инвестициям. Указанная информация формируется в управленческом учете. В - третьих, затраты являются объектом пристального внимания работников налоговых органов как один из элементов формирования прибыли для целей налогообложения.

Традиционные системы управленческого учета затрат не обеспечивают организациям, действующим в изменчивой среде, получение информации, необходимой для эффективного управления и контроля. Управление затратами на современном уровне начинается не тогда, когда организация несет эти затраты и ничего практически изменить нельзя, а тогда, когда производитель планирует понести определенные затраты – в рамках

определенной подсистемы управленческого учета – бюджетировании. В настоящее время бюджетирование затрат является одним из важных элементов управления организацией.

Список использованной литературы:

1. Киреева О.А. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие. – Уфа: Изд - во УГНТУ, 2006. – Ч.1. – 249 с.
2. Киреева О.А., Шафигуллин Т.Р. Систематика затрат нефтедобывающего предприятия с позиции управленческого учета. В сборнике: Актуальные направления научных исследований в области экономики, финансов и учета: от теории к практике. Сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной интернет - конференции «Уфимский государственный нефтяной технический университет». - 2016. - С. 87 - 90.
3. Киреева О.А., Абдуллина Р.З. Новые подходы к проблеме распределения косвенных расходов на современном промышленном предприятии. Вестник молодого ученого УГНТУ, 2015, №1, С. 88 - 91.

© Н.М.Каюмова, 2016

УДК 336

М.А. Кирокосян

к.э.н., доцент кафедры «Экономического анализа, статистики и финансов»
Кубанский государственный университет

А.Ю. Дубинина

магистрант 1 курса экономического факультета
Кубанский государственный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННО - ПРОИЗВОДСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Производственная сфера, создающая материальные продукты и блага, определяющая потенциальные и реальные возможности роста материального благосостояния населения в современных условиях составляет фундаментальную основу экономической безопасности стран и регионов.

Важнейшим фактором экономического развития предприятий промышленной сферы бизнеса является успешное выполнение ими запланированных производственных программ. В свою очередь, одним из условий их реализации является наличие необходимого объема финансовых ресурсов, которые в самом общем виде подразделяются на собственные и заемные. Если условия использования собственных финансовых ресурсов определяет само предприятие, то условия пользования заемными или привлеченными средствами чаще всего устанавливают внешние по отношению к предприятию экономические субъекты. Невыполнение установленных кредиторами требований может нанести серьезный хозяйственный ущерб предприятию, в том числе может привести к

разрыву деловых связей, потере имиджа фирмы, удорожанию капитала, а также к банкротству предприятия.

Именно поэтому прежде чем принимать решение об использовании того или иного объема внешних «платных» источников финансирования предприятию важно знать и уметь грамотно оценивать уровень своей финансовой состоятельности.

Прежде чем перейти к определению сущности понятия «финансовая состоятельность» рассмотрим сам термин «состоятельность».

Понятие «состоятельность» можно встретить в таких науках как математика, химия, экономика, механика и других. Само понятие «состоятельность» очень часто характеризуется как сбалансированность, равновесие.

В самом общем виде термин «состоятельность» означает степень материального благосостояния, степень платежеспособности. [1, с. 516]

Состоятельность рассматривается с разных точек зрения: экономической, социальной, экологической, производственной, инвестиционной, финансовой, коммерческой. В более выигрышном положении находятся предприятия, которые оказываются состоятельными, прежде всего, с финансовой точки зрения.

Для начала рассмотрим более широкое понятие, т.е. экономическую состоятельность.

Экономическая состоятельность предприятия — это важнейшая характеристика определенного состояния исследуемого объекта, при котором он способен успешно функционировать как в краткосрочном периоде, так и на перспективу. Данное состояние характеризуется совокупностью основных параметров и характеристик в определенный момент (период) времени. Следовательно, понятие «экономическая состоятельность» затрагивает временные рамки рассмотрения. В большинстве случаев представления об экономической состоятельности какого-либо объекта ассоциируются, главным образом, со степенью его материального благосостояния. Она же является важной составляющей потенциала предприятия, формирующего его конкурентоспособность.

В экономической теории в настоящий момент выделяют несколько уровней экономической состоятельности предприятия:

- Абсолютная экономическая состоятельность. При данном уровне состоятельности, у предприятия, практически не возникает трудностей, связанных с осуществлением операционной и иных видов деятельности, оно находится в состоянии абсолютного равновесия по всем составляющим оценки в соответствии со всеми критериями.

- Относительная, или нормальная экономическая состоятельность. При ней предприятие успешно существует в бизнесе, возникающие трудности преодолеваются силами самого предприятия. Как, правило, эти трудности носят краткосрочный характер и не оказывают существенного влияния на обеспечение непрерывности бизнеса.

- Условная экономическая состоятельность характеризуется наличием хронических нарушений важнейших параметров всех функциональных составляющих состоятельности. Фактически в данном случае можно говорить об отсутствии финансовой состоятельности, самый крайний случай – финансовая несостоятельность. [3, с. 1]

При этом следует отметить, что функциональными составляющими экономической состоятельности предприятия являются рыночная, производственная и финансовая состоятельность.

Рыночная состоятельность предполагает оценку состоятельности фирмы на рынке производимой продукции и обеспеченности фирмы факторами производства (основные средства, сырье и материалы, трудовые ресурсы). Она характеризуется такими показателями, как доля фирмы на рынке, конкурентоспособность ее продукции, а также фирмы в целом и др.

Производственная состоятельность во многом зависит от достижения технической и технологической состоятельности. Она затрагивает эффективность использования средств труда (прежде всего недвижимости, техники и технологий) и обеспеченность способами использования факторов производства.

Следовательно, рыночная состоятельность предприятия способствует адаптивному процессу формирования и развития внешних условий, обеспечивающих его функционирование, производственная состоятельность «отвечает» за внутренние условия. В свою очередь финансовая состоятельность отражает успешность взаимодействия рыночной и производственной состоятельности.

Достижение устойчивого положения, обеспечивающего способность прибыльной работы предприятию, определяется главенствующим положением состоятельности финансового характера. Финансовая состоятельность предприятия связана с его обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми на данный период времени и в перспективе, в том числе и для выполнения своих финансовых обязательств как тактического, так и стратегического характера. Фактически финансовая состоятельность является основополагающей финансовой характеристикой организации, обеспечивающей степень финансовой независимости, платежную дисциплину и выполнение операционной программы ее развития. От уровня финансовой состоятельности напрямую зависят сроки и качество выполнения операционной программы развития предприятия. Но тут же прослеживается и обратная связь – успешное выполнение производственной программы влияет на обеспеченность финансовыми ресурсами в будущем, которая позволяет предприятию находиться в бесконфликтной среде функционирования.

Поскольку финансовая состоятельность предприятия отражается на его финансовой устойчивости и ликвидности, значит, она определяет и степень его жизнеспособности в современных экономических условиях.

Главным условием эффективного функционирования предприятий промышленно - производственного бизнеса является выпуск конкурентоспособной продукции. Отсюда необходимо отметить взаимосвязь и взаимовлияние финансовой состоятельности предприятия на его финансовую безопасность и конкурентоспособность. Так, конкурентоспособность любого предприятия не может состояться без финансового обеспечения, поскольку качество и сроки выполнения производственной программы предприятия напрямую зависят от уровня финансовой состоятельности. В то же время можно проследить и обратную связь – успешное выполнение производственной программы позволит предприятию обеспечить себя финансовыми ресурсами для дальнейшего развития, что позволит ему находиться в бесконфликтной среде ведения производственного бизнеса. А это, в свою очередь, есть не что иное, как основа финансовой безопасности предприятия.

Таким образом, финансовую состоятельность предприятия необходимо рассматривать в комплексе с финансовой безопасностью и конкурентным потенциалом. В целом

конкурентоспособность предприятия обеспечивается за счет приобретаемых им преимуществ по сравнению с основными конкурентами. В первую очередь это финансовые, экономические, инвестиционные и кадровые преимущества. Именно поэтому, достигая высокого уровня финансовой состоятельности предприятия производственной сферы бизнеса создают прочную основу для обеспечения своей конкурентоспособности.

Рассмотрение конкурентоспособности предприятия через призму его финансовой состоятельности позволяет проследить прямую зависимость между уровнем обеспечения предприятия финансовыми ресурсами и возможностью производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию высокого качества, достигая при этом передового статуса на рынке. Кроме этого, мониторинг финансовой состоятельности позволяет точно понять, какими возможностями обладает данное предприятие и каких угроз ему стоит опасаться.

Еще раз отметим, что высокий конкурентный статус промышленного предприятия в значительной степени зависит от его финансовых возможностей или от уровня его финансовой состоятельности. Отсюда следует, что финансовая состоятельность выражает способность предприятия использовать имеющийся экономический потенциал для достижения поставленных целей и завоевания передового статуса на рынке. В свою очередь, финансовые ресурсы предприятия, материалы и другие расходы, используемые для изготовления продукции, как составляющие экономического потенциала предприятия влияют на его финансовую состоятельность.

Финансовая состоятельность предприятий промышленно - производственного бизнеса зависит от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Так, если производственный и финансовый планы предприятия успешно выполняются, то это однозначно положительно влияет на его финансовое состояние. В то же время спад производства и реализации продукции может привести к повышению ее себестоимости, уменьшению выручки и суммы прибыли, что в итоге приведет к ухудшению финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости. Таким образом, можно сказать, что финансовая состоятельность является итогом умелого управления всем комплексом факторов, формирующих финансово - хозяйственную деятельность предприятия и отражающихся на возможности получения финансовых результатов, позволяющих финансировать дальнейшую деятельность. В свою очередь вопросы функционирования предприятия в перспективе, во многом определяются характером финансовых взаимоотношений с бизнес - партнерами.

Для того чтобы предприятие могло считаться экономически состоятельным, в первую очередь оно должно достигнуть определенного уровня финансовой состоятельности, от которой в дальнейшем будет зависеть как его конкурентоспособность, так и эффективное и безопасное функционирование в производственном бизнесе в целом.

Определение финансовой состоятельности предприятия – достаточно многоаспектный процесс, который затрагивает как временные рамки рассмотрения, так и форму выражения противоречий финансовых интересов предприятия с макросредой средой его функционирования. В свою очередь, управление финансовой состоятельностью — это процесс подготовки и принятия стратегических и оперативных решений в ходе антикризисного менеджмента, охватывающего сферу профилактических, преобразующих и ликвидационных процедур, направленных на обеспечение успешного функционирования

бизнес - деятельности организаций в будущем. [2, с. 74] Следовательно, основной целью управления финансовой состоятельностью предприятия является выявление причинно - следственных связей, оказывающих влияние на процесс принятия стратегических и оперативных решений по успешному разрешению или предотвращению кризисных ситуаций на предприятии для предупреждения или смягчения его финансовой несостоятельности.

Для успешного функционирования организация должна сформировать и поддерживать соответствующие финансовые отношения с различными экономическими субъектами: с кредиторами, инвесторами, государственными органами, покупателями и т.д. Для любой организации система финансовых отношений является одним из важнейших условий обеспечения необходимыми для осуществления деятельности финансовыми ресурсами. Для поддержания финансовых отношений на соответствующем уровне организация должна выполнять своевременно и в полном объеме все свои финансовые обязательства. Именно поэтому критерий финансовой состоятельности важен для всех субъектов, с которыми предприятие поддерживает финансово - экономические отношения. Только тогда, когда предприятие является финансово состоятельным, любой из участников бизнес - среды может быть уверенным в том, что оно всегда имеет достаточно средств, чтобы осуществлять все необходимые платежи и своевременно выполнять обязательства финансового характера. С позиции инвесторов или кредиторов при принятии решения о вложении средств в конкретное предприятие, в первую очередь, их интересует именно его финансовая состоятельность.

Финансовая состоятельность отражает степень безопасности вложения средств в конкретное предприятие, формируя при этом его позитивную деловую репутацию. Это, в свою очередь, предоставляет предприятию возможность его бесконфликтного функционирования, которое отразится на повышении защищенности основных финансовых интересов предприятия от реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера.

Одним из условий обеспечения финансовой состоятельности предприятия является достижение сбалансированности его входящих и исходящих денежных потоков. При выполнении этого условия денежные отношения данного предприятия со всеми контрагентами осуществляются в строго договорном режиме, что позволяет ему сформировать положительную деловую репутацию. В противном случае неизбежно возникают конфликты с кредиторами и государством, что, в конечном счете, может обернуться для предприятия неплатежеспособностью и банкротством.

Таким образом, финансовая состоятельность – это характеристика уровня развития предприятия, при котором оно способно обеспечить себя финансовыми ресурсами, необходимыми не только для осуществления хозяйственной деятельности, но и для стимулирования прогрессивных изменений, а также ресурсами, необходимыми для выполнения своих финансовых обязательств как тактического, так и стратегического характера.

Своевременное выполнение обязательств – один из важнейших признаков организации с положительной деловой репутацией.

Высокий уровень финансовой состоятельности предприятия дает ему возможность успешно заниматься бизнесом, обеспечивать его конкурентоспособность, стабильное получение прибыли, а также осуществлять расширенное воспроизводство.

Таким образом, финансовая состоятельность – это залог стабильной и успешной работы предприятия, она же является необходимым условием для достижения предприятием сильных конкурентных позиций.

Список использованной литературы:

1. Ушаков Д.Н. Толковый словарь современного русского языка. – М.: Аделант (Москва). 2013
2. Артеменко В.Б. Кризисы в управлении финансовой состоятельностью организации // Территория науки №3. 2015
3. Панасюк М.В. Экономическая состоятельность как фактор экономической безопасности предприятия // Вестник ТГГПУ №3 (14). 2008

© М.А. Кирокосян, А.Ю. Дубинина, 2016

УДК 336.711.65

А. Э.Ковалев

Студент 1 - го курса магистратуры

Экономический факультет

Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва

Г. Саранск, Российская Федерация

СТРЕСС - ТЕСТИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ, КАК ОДИН ИЗ ЭЛЕМЕНТОВ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В СООТВЕТСТВИИ С РЕКОМЕНДАЦИЯМИ БАЗЕЛЯ III

Наличие в экономиках как развитых, так и развивающихся стран «слабых» банков стало одной из ключевых причин мирового Финансового кризиса, став причиной обсуждения и осуждения ряда положений Базеля II. В частности, резкой критике были подвергнуты положения об оценке рисков кредитных организаций и степени их финансовой устойчивости: система мониторинга показала себя с неблагоприятной стороны, обнаружив «пробоины» в рамках игнорирования положения дочерних компаний, что вызвало «эффект домино». После преодоления кризиса стало очевидно, что данная система нуждается в качественном реформировании не только в аспектах оценки, но и в рамках пруденциального надзора для своевременного запуска процедур реформирования, санирования и т.д.

Надзорный анализ включает в себя ряд мер по сбору и анализу количественных и качественных данных о рисках, которым подвержен банк, и оценку способности банка контролировать или минимизировать эти риски с использованием структур внутреннего управления и контроля, а также запасов капитала и ликвидности. Комплексный подход в процессе анализа, который предполагает всестороннюю оценку деятельности банка, его

дочерних организаций и аффилированных лиц, является основным принципом пруденциального надзора, обеспечивая не только аналитику моментного состояния банка, но и выявляя возможность финансовой компании минимизировать обособленные и систематические риски. В целом, можно разделить все элементы банковского надзора на четыре группы:

- 1) выездные, дистанционные проверки и упреждающий надзор;
- 2) наблюдение за банковской системой и макропруденциальные инструменты;
- 3) контакты с источниками информации;
- 4) системы надзорной оценки.

Особое место в первой группе элементов занимают стресс - тесты банковских организаций, которые направлены на поиск уязвимостей в системе функционирования институтов. Стресс - тестирование – это практика непрерывного управления рисками, которая поддерживает упреждающую оценку рисков банков и позволяет им лучше реагировать на разные неблагоприятные события. Например, стресс - тестирование способно помочь в выявлении невыявленных или недооцененных концентраций и взаимоотношений рисков и их возможного влияния на банковскую организацию во времена кризиса. Надзорные органы должны ожидать, что у банков всех типов и размеров будет возможность анализировать потенциальное влияние неблагоприятных событий на их финансовое положение. От крупных, системно значимых банков и банков с существенной концентрацией конкретного вида кредитов или инвестиций, как правило, ожидается, что у них в большей мере разработаны средства оценки таких событий, включая, где это применимо, формализованные программы стресс - тестирования. Там, где это актуально, надзорные органы должны использовать любые отрицательные результаты стресс - тестов для совершенствования практики управления рисками. Кроме того, надзорные органы должны ожидать, что банк будет использовать свою систему стресс - тестирования для определения того, соответствуют ли подверженности риску, деятельности и сами риски в обычных и стрессовых условиях риск - аппетиту банка, уровню, и виду риска, который банк может и желает взять на себя.

Стресс - тесты – это многогранные и многоцелевые инструменты, которые могут различаться в плане задач (в зависимости от того, применяются ли они к банку или к финансовой системе в целом), методики (пример: одно - или многофакторные стресс - тесты, по типу потрясений, по типу сценариев) и охвата. Как и в случае с другими аспектами управления рисками, система стресс - тестирования банка эффективна, только если она сочетается с эффективным корпоративным управлением и эффективными системами внутреннего контроля для обеспечения того, что она работает, как намечено. Таким образом, важно, чтобы система стресс - тестирования хорошо документировалась в рамках системы риск - аппетита и системы корпоративного управления группой. Надзорные органы должны запрашивать информацию о системе стресс - тестирования банковской организации и о его результатах с целью оценки уязвимостей ликвидности и состоятельности, совершенствования планирования капитала и ликвидности на случай экстренных ситуаций, выявления необходимых действий и оказания помощи в планировании восстановления финансовой устойчивости и урегулирования несостоятельности.

Механизмы и принципы стресс - тестирования в среде развитых стран сегодня шагнули далеко вперед относительно российских реалий. Сегодня в Европейских странах под протекцией Центрального банка ЕС реализуется мероприятия по общесистемному стресс - тестированию, а также надзорное стресс - тестирование конкретных фирм. В Российской Федерации стресс - тестирование в целом не находит активного применения, что само по себе выступает существенной проблемой: кризисный характер национальной экономики создает предпосылки для поиска проблем в банковской системе в целом и в каждом конкретном банке. Неустойчивость и нестабильность отечественных банков также создают условия для их проверки в рамках обратного стресс - теста, технология проведения которого заключается в изначальном суждении о том, что банк убыточен, и предполагает наличие у финансового института возможности выхода из данной ситуации.

В целом можно констатировать, что технологии стресс - тестов, зарекомендовавших себя, как высокоэффективный инструмент регулирования и мониторинга банковской системы, не находят активного применения в реалиях российской экономики, что не в последнюю очередь вызвано незрелостью финансовых институтов относительно европейского банкинга. Несмотря на существенное превышение ряда нормативных требований ЦБ РФ относительно рекомендаций Базельского комитета (более строгий контроль), ряд качественных инструментов оценки и мониторинга остается неохваченным даже в рамках их высокой эффективности. Это создает угрозу возможной неподготовленности отечественных банков к потенциальным макроэкономическим шокам и более существенным последствиям этих рецессионных колебаний для всей национальной финансовой системы.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Банка международных расчетов: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bis.org/> – Загл. с экрана.

© А. Э. Ковалев, 2016

УДК 330

К. В.Коваленко

Магистрант 2 курса

ШЭМ ДВФУ

Г. Владивосток, Российская Федерация

Н.И.Шалаева

К.э.н., доц - т. ДВФУ

Г. Владивосток, Российская Федерация

АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Компании с государственным участием представляют собой организации, в которых одним из собственников или даже единственным собственником является государство. В

понятие «компаний с государственным участием» входят как акционерные общества, так и государственные унитарные предприятия. В этой статье рассматриваются акционерные общества с государственным участием. Масштабы и значение государственного сектора в экономике России эксперты оценивают по-разному, но большинство из них сходятся в том, что за последнее время государственный сектор значительно вырос. По данным Минэкономразвития, доля государственного сектора в экономике страны достигает 50 % ВВП.[1,с.48.] Государство выступает участником большого количества акционерных обществ, что требует формирования оптимальной системы управления федеральными пакетами акций. Функции управления государственными пакетами акций возложены на Федеральное агентство по управлению федеральной собственностью, которое и осуществляет эту процедуру. Можно выделить три группы акционерных обществ по критерию участия в капитале и влияния государства на управление: акционерные общества со 100 - процентным государственным капиталом; акционерные общества с принадлежащим государству контрольным пакетом акций; акционерные общества с государственным пакетом акций, не являющимся контрольным.

В числе акционерных обществ с участием государства наибольший удельный вес на начало 2013 г. (53,7 %) составляли общества со 100 % - ной долей государства. Их количество выросло по сравнению с 2002 г. более чем в 14 раз.[1,с.53] В условиях преобладания акционерной формы среди компаний с государственным участием важнейшим фактором роста их эффективности является формирование системы корпоративного управления, которое позволяет повысить инвестиционную привлекательность компании, выработать механизмы преодоления конфликтов и достижения согласованных результатов. Необходимо также учесть что, верно выбранная система корпоративного управления гарантирует защиту экономических интересов государства, финансовую транспарентность хозяйственной деятельности корпорации, и ее подотчетность собственникам и кредиторам, а экономические интересы государства, такие как объемы и скорость поступления денежных средств в бюджеты соответствующих уровней, характеризуют государство как регулятора корпоративных отношений. Но для того чтобы эффективность государственного управления на уровне корпоративных отношений вышла на качественно новый уровень и решила те проблемы и задачи, которые стоят перед ним на сегодняшний день, необходимо изменение системы управления государственными предприятиями, посредством разработки государственной политики развития в отношении института корпоративных отношений.

Одной из форм взаимодействия государства и частного бизнеса является государственно - частное партнерство. Такое взаимодействие можно охарактеризовать следующим образом, государство делегирует часть своих полномочий частному бизнесу, таких как рост объемов и улучшение качества предоставляемых услуг в рамках инфраструктурных и социально ориентированных отраслей населению и экономическим агентам, в свою очередь частный бизнес стремится получать и увеличивать свою прибыль. Государство со своей стороны может предоставить бизнесу налоговые и иные льготы и гарантии, а также обеспечить некоторые объемы финансовых ресурсов. Со стороны частного сектора это финансовые ресурсы, эффективность в управлении, профессиональный опыт, а также использование инновационных технологий.

Список использованной литературы:

1.Зайнуллина Д.А. Организация управления российскими компаниями с государственным участием на макроуровне // Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск № 44. Июнь 2014 г. С. 45 - 63.

УДК 338.22 (520)

Е.А.Козлов

Студент 4 - го курса факультета управления
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ

Мировой опыт в сфере предпринимательства свидетельствует, что особенно нуждается в поддержке малый бизнес, направленный на разработку и реализацию новых товаров и услуг.

«Малый бизнес» – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях. Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает экономике необходимую гибкость. Малые компании способны оперативно реагировать на изменение потребительского спроса и за счет этого обеспечивать необходимое равновесие на потребительском рынке. Причем термин «малый бизнес» принят в основном в англоязычных странах, а в Японии и Западной Европе чаще пользуются термином «малые предприятия» [3].

Япония по своему экономическому уровню стала первой страной капиталистического мира во многом благодаря развитию малых предприятий. В ее хозяйстве мелкие и средние предприятия играют важнейшую роль: на их долю приходится 99,6 % общего числа компаний, около 55 % реализованной продукции и 80 % численности занятых в промышленности [7].

В период после второй мировой войны Япония была лишена всех своих колоний и захваченных территорий, а миллионы японцев должны были покинуть их и переселиться в саму Японию. Был создан новый социальный слой реальных мелких земельных собственников, ставший опорой правящих кругов на период создания новых отраслей промышленности. Правительство принимало меры к тому, чтобы этот слой укреплялся. Были установлены жесткие ограничения на продажу и покупку земли, чтобы не допустить концентрации земельной собственности и сохранить мелкокрестьянское хозяйство. Именно малое крестьянское хозяйство, наряду с той важной ролью, которую играет в экономике Японии малый бизнес, предотвратило возникновение массовой безработицы в стране. А ведь как раз массовая безработица была одной из наиболее острых социальных проблем в других регионах мира.

В Японии достаточно легко можно начать собственный бизнес. Чтобы работать как индивидуальный предприниматель, нужно только бесплатно зарегистрироваться. На старт предприятия принято брать кредиты в банках либо в торгово - промышленных палатах. Правительство следит за тем, чтобы во всех частных банках работали кредитные программы для начинающих предпринимателей. Понимая, что малый бизнес – это важнейший фактор жизнеспособности экономики, японское правительство оказывает ему всестороннюю помощь. Создана сеть специализированных органов, реализующих государственную политику в отношении малых предприятий [4].

В этой стране, чтобы помочь в развитии инновационного предпринимательства, для некоторых сфер применяются очень выгодные льготные программы, например на осуществление таких проектов, как разработка новой технологии и новых видов продукции, разработка новых видов производства и техники [2, 5]. Существует так же безвозвратная финансовая помощь от государства, которая предоставляется только на научно - технические программы: разработка совместно с университетами и государственными исследовательскими институтами новой техники и технологии, повышение технического уровня производства, совершенствование технологии производства в пищевой промышленности [3].

Таким образом, следует отметить, что в Японии сформировалась развитая система государственной поддержки, которая постоянно совершенствуется. Огромную роль в расширении финансовых возможностей малого бизнеса Японии играет система государственных гарантий по кредитам, предоставляемым малым предприятиям частными банками.

Японцы исходят из того, что малые предприятия - это очень мощный регулятор экономики. Потому что крупные предприятия, как правило, ориентируются на большие капитальные вложения и испытывают очень малую потребность в рабочей силе. И поэтому, когда экономика испытывает недостаток основного капитала, то нужно уходить от крупных предприятий в малый бизнес. Крупные предприятия сосредотачивают этот недостаточный крупный капитал на очень небольшом количестве крупных предприятий (заводов, фабрик, объединений), и в результате резко растет безработица. Малые же предприятия, наоборот, потребляют малый капитал и при этом поглощают очень большую часть рабочей силы.

В Японии, несмотря на большое количество малых инновационных предприятий, настоящего малого бизнеса не очень много, потому что японский малый бизнес включен, как правило, в действующий ритм крупного предприятия и преимущественно в виде субпоставщиков. Такая функция малым предприятиям тоже предписана, причем она очень выгодна и надежна. Также особенностью японского бизнеса является то, что там все делается через посредников. Сам производитель никогда не продает свою продукцию, он сотрудничает с несколькими дистрибьюторами, каждый из которых силен в определенной сфере. Японские компании не работают напрямую.

Как и в любой сфере, здесь так же имеются проблемы, например основная проблема, с которой сталкивается японский малый бизнес сегодня - дефицит финансов. Прежде всего, это обусловлено высоким уровнем цен на землю. Постоянно растет и размер стартового капитала, что обусловлено необходимостью закупки дорогого оборудования. Кроме того, по данным опроса, проведенного Национальной федерацией ассоциаций мелкого бизнеса

Японии, предпринимателей сильно беспокоят такие проблемы, как снижение спроса и падение уровня продаж, растущая конкуренция, жесткие условия контрактов для подрядчиков и субподрядчиков, диктуемые крупными корпорациями.

В качестве одного из вариантов решения этих проблем в Японии сейчас рассматривается стратегия расширения «горизонтального» сотрудничества и создания «горизонтальных» сетей [6]. Подобная модель кооперации предполагает обмен между малыми предприятиями управленческими ресурсами, техническими и управленческими ноу - хау. А чтобы не усиливать конкуренцию, делать это предлагают фирмам, действующим в разных отраслях [1].

Предприятия малого бизнеса вносят весомый вклад в развитие национальной экономики Японии, повышая ее гибкость, обеспечивают социальную стабильность и благосостояние широких слоев населения. Формирование большого числа новых малых предприятий способствовало сглаживанию последствий проводимых рыночных реформ и значительному росту уровня доходов населения. Дело в том, что малый японский бизнес не только демонстрирует высокую деловую активность и производительность, но и играет важную роль в поддержании самих основ жизнеспособной экономики, обеспечивая конкурентную рыночную среду. Важность малых предприятий еще и в том, что, ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать, надо получать средства к существованию, а значит быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им.

Сохраняя роль мирового лидера по многим важнейшим направлениям научно - технического прогресса, Япония при этом демонстрирует чрезвычайно высокую степень адаптации к постоянно меняющимся условиям развития экономики. Эти перемены происходят не просто на базе технологических инноваций, но в непрерывном и весьма сложном взаимодействии техники, технологии и экономических и социально - политических факторов.

В целом японская модель функционирования и развития мелкого бизнеса может считаться почти образцовой, а японская система поддержки предпринимательства уже признана одной из самых всеобъемлющих и зрелых в мире.

Список использованной литературы:

1. Ильина И.А. О проблемах создания инновационной системы агропромышленного комплекса региона / И. А. Ильина, Е. А. Егоров, Р. Ш. Заремук, В. А. Миранчук, О. П. Миронова // Наука Кубани. - 2004. - № 3 - 2. - С. 57 - 61.
2. Ильина И.А. Разработка методических подходов и определение уровня инновационной восприимчивости производственных субъектов АПК / И. А. Ильина, Е. А. Егоров, В. А. Миранчук, О. П. Миронова // Инновации - 2005. - № 10. - С. 59 - 62.
3. Каганова И. Поддержка малого бизнеса // Финансовая газета. Региональный выпуск. - 2007. - № 35
4. Лебедева И.П. Малый бизнес в Японии. - М.: Восток - Запад, 2004
5. Миранчук В.А. Оценка научно - технической и инновационной деятельности в отрасли плодоводства на примере субъекта научно - технической деятельности / Миранчук В.А., Орлов А.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского

государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – №02(116). – IDA [article ID]: 1161602054. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/02/pdf/54.pdf>

6. Трубилин А.И. Принципы формирования организационно - функциональной модели единого информационно - инновационного пространств агропромышленного комплекса Кубани / А. И. Трубилин, В. А. Мирончук, Е. М. Сорочинская, И. А. Ильина // Наука Кубани. - 2008. - № 2. - С. 54 - 58.

7. <http://www.japantoday.ru>

© Е.А. Козлов, 2016

УДК 330

В. Н. Кокорин

аспирант

Гуманитарно - социальный институт

Московская область,

п. Красково

МОНОПОСОНΙΑ В РФ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

В России градообразующие предприятия моногородов представляют собой уникальное географо - экономическое явление, обусловленное уникальными размерами страны. Роль градообразующих предприятий в ряде видов российской промышленности особенно велика, они обеспечивают в натуральном выражении 64 % добычи нефти, 83 % добычи газа, 53 % угля, более 50 % продукции черной металлургии, в том числе 66 % производства стали и кокса, 65 % - чугуна, значительную часть продукции цветной металлургии, в том числе 90 % никеля и 100 % глинозема, 71 % производства легковых автомобилей, 84 % калийных удобрений и т.д. [1].

Согласно Распоряжению Правительства №1398 - р от 24.07.2014 года в Российской Федерации насчитывается 319 муниципальных образований монопрофильного назначения [2].

По данным на 2013 год, в моногородах проживало около 15,6 млн человек, то есть примерно 11 % населения РФ. Основными отраслями экономики для моногородов являются металлургия (49 предприятий), добыча топливно - энергетических полезных ископаемых (46), добыча других полезных ископаемых (39) и лесная промышленность (39) [3].

Если рассмотреть распределение моногородов по федеральным округам РФ, то мы увидим, что наибольшее количество моногородов находится в Приволжском (26 % общего их количества), Центральном (21,5 %), Сибирском (15,8 %) и Уральском (12,8 %) федеральных округах, а меньше всего их на Кавказе (1,2 %) и в Южном ФО (3 %) [4]. Более полная информация приведена в таблице 1 [5].

Таблица 1

Федеральный округ	Количество субъектов РФ, ед.	Количество моногородов ед.	Доля моногородов, %	Население моногородов, тыс. чел.
Центральный	13	72	21,5	2676,6
Северо - Западный	7	41	12,2	1048
Южный	4	10	3,0	749,1
Северокавказский	1	4	1,2	219,7
Приволжский	12	87	26,0	4286,4
Уральский	5	43	12,8	3323,4
Сибирский	8	53	15,8	3143,3
Дальневосточный	5	25	7,5	410,8
Итого:	55	335	100,0	15857,2

Современная экономическая наука дает следующие определения понятиям:

Моногород - это единая хозяйственно - урбанистическая система, в которой уровень жизни и рынок труда практически полностью зависят от деятельности градообразующего предприятия [6]. Распоряжение Правительства № 1398 - р от 24.07.2012 определяет моногород как монопрофильное муниципальное образование [2].

Градообразующее предприятие – это предприятие, функционирующее в рамках монопрофильного поселения и определяющее производственно - финансовые, инфраструктурные и социально - трудовые характеристики данного поселения [7].

Наиболее типичным примером монополии является населенный пункт с единственным градообразующим предприятием [8].

Монополия на рынке труда в неклассическом аспекте – это ситуация на рынке труда, когда предприятие является единственным нанимателем определенного вида труда [9].

В России моногорода появились во времена эпохи Петра I. В тот исторический период Российская Империя переживала индустриальную революцию, во время которой массово организовывались новые производства, в том числе суконные мануфактуры и железоделательные заводы в зонах освоения. Только на Урале было построено не менее 27 металлургических заводов [10]. В крупных городах основывались пороховые заводы, стекольные, парусные, полотняные мануфактуры. К концу правления Петра I было создано 233 завода, в том числе более 90 крупных мануфактур [11]. В дальнейшем также получила развитие легкая промышленность. За счет укрупнения деревенских промыслов были образованы мануфактуры, такие как Павлов Посад, Гусь Хрустальный, Гжель, Первомайский (фарфоровый завод Попова).

Следующий этап развития монополий имел место во время Второй Мировой войны за счет эвакуации предприятий из зон военных действий (к примеру, Шадринск - эвакуация части ЗИЛа из Москвы) и продолжился после окончания войны. В послевоенные годы проявилась тенденция рассредоточения производства из крупных городов и размещения новых предприятий в малых и средних городах, где они по существу становились градообразующими [12]. Размещение предприятий в том или ином месте диктовалось не столько экономическими расчетами, сколько политическими соображениями — необходимостью удерживать территорию или строить предприятия в глухих регионах, куда

не доберется враг (особенно много таких поселений было основано в последние сталинские годы) [3].

Во времена плановой экономики в СССР подобные предприятия считались успешными по следующим причинам:

- трудоустройство местного населения или переселение по новому месту работы;
- стабильное обеспечение государственных заказов;
- городская инфраструктура строилась и развивалась для обслуживания градообразующего предприятия;
- большая доля таких предприятий обслуживала военно - промышленный комплекс, таким образом, решалась проблема секретности и его стабильного функционирования.

При переходе от плановой экономики к рыночной и к нерегулярным государственным заказам, рассматриваемые нами предприятия перестают быть успешными. Данное явление мы видим в современной России, спустя более 20 лет после распада СССР. Многие моногорода и их градообразующие предприятия находятся в упадке по причине устаревшего оборудования, выработанных месторождений, несоразмерных затрат на транспортировку продукции до рынков сбыта и др.

В современной России треть моногородов находится в сложном социально - экономическом положении. Фонд осуществляет содействие в развитии альтернативных отраслей производства, следовательно, успешная реализация данных проектов снизит влияние градообразующих предприятий на жизнь их городов или даже полностью нивелирует влияние монополий на рынок труда и уровень жизни в моногородах.

Список использованной литературы:

1. Монопрофильные города и градообразующие предприятия: конъюнктура рынков сбыта продукции градообразующих предприятий моногородов России. Монография / под ред. И.В. Липсица. М.: издательский дом "Хроникер", 2000.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29.07.2014 № 1398 - р <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=189550;fld=134;from=166540-4;md=184768.6743778630625457;;ts=018476818247369723394513> (дата обращения 03.01.2016)
3. <http://www.kommersant.ru/doc/2381171> Моногородье. Что делать с городами, где нечего делать. 20.01.2014. Коммерсант.
4. Здоровцова Л. В. Регулирование рынка труда монопрофильной территории. Диссертация к.э.н., Воронеж, 2014. с 27 - 28.
5. Москаленко И. О. Общие черты, проблемы и перспективы развития моногородов России / И. О. Москаленко // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы международной научной конференции. – Т. II. — Москва: РИОР, 2011. — С. 157 - 160.
6. Ефимова, Е.А. Рынок труда моногородов: состояние и перспективы // Пространственная экономика. – 2011. - № 1. – С. 119.
7. Орехова, С.В. Внутрифирменный рынок труда градообразующих предприятий Свердловской области: идентификация, специфика, институциональный анализ // Организатор производства. – 2008. - № 3. – С. 89
8. Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика В 2 - х томах. Институт "Экономическая школа", Санкт - Петербург, 2004. с. 366.
9. Сломан, Дж. Экономикс. 5 - е изд. / Пер. с англ. под ред. С.В. Лукина. – СПб.: Питер, 2005. с. 267.
10. Яцкевич М. В. Мануфактурное производство в России в период Северной войны 1700 - 1721 гг. Автореф. дис. к.и.н., Майкоп, 2005. с. 17 - 19.

11. Струмилин С.Г. Очерки экономической истории России. М. 1960, с. 348 - 357.
12. http://www.unioninvest.ru/city_mong.html Союз инвесторов. Монопрофильные города и градообразующие предприятия.

© В.Н. Кокорин, 2016

УКД 336

Е.М. Кондратьева

Студент 2 курса кафедры «Финансы и кредит»
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
Г. Кемерово, Российская Федерация

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ АКЦИЙ ОАО «РАСПАДСКАЯ» И ИХ ПЕРСПЕКТИВА

Открытое акционерное общество «Распадская» является единым производственно - территориальным комплексом по добыче и обогащению угля в Кемеровской области Российской Федерации. ОАО «Распадская» создана в 1973 году и имеет лицензию на ведение горных работ на территории обширного угольного месторождения к юго - западу от Томусинского участка Кузнецкого угольного бассейна, который обеспечивает три четверти добычи коксующего угля в России. Согласно оценки IMC Consulting по состоянию на 31 декабря 2014 года общие ресурсы ОАО «Распадская» в соответствии с классификацией JORC составили 1 349 874 тыс. тонн. 100 % продукции, данного предприятия, - коксующийся уголь. В 2013 году производственно - территориальный комплекс вошел в состав «ЕВРАЗ» в результате продажи пакета акций Corber Enterprises Ltd. 82 % акций ОАО «Распадская» контролирует «ЕВРАЗ», остальные 18 % акции находятся в свободном обращении.

ОАО «Распадская» осуществляет экспорт своей продукции в Украину и страны Восточной Европы, то есть в Румынию, Венгрию, Болгарию. Компания активно изучает перспективы выхода на рынки Азиатско - Тихоокеанского региона, включая Японию, Южную Корею и Индию.

Так же у компании «Распадской» есть несколько стратегий: производственная, финансово - экономическая, коммерческая, они включают в себя поддержание высокого уровня капитализации компании, реализация проектов роста бизнеса, внедрение новых технологий с целью увеличения эффективности производства, укрепление на рынках Восточной Европы [1].

**Таблица 1 «Финансовые показатели
ОАО «Распадская»**

Финансовые показатели				
Отчетность	2012	2013	2014	2015
Выручка, млн.\$	541	545	443	350
Операционные Издержки, млн.\$	537	655	792	460
Чистая прибыль, млн.\$	- 31	- 127	- 307	- 116

По данным финансовых показателей ОАО «Распадская» (Табл. 1) видно, что предприятие с 2012 по 2014 гг. все больше получало отрицательную чистую прибыль, выручка становилась меньше, а операционные издержки увеличивались. В 2015 г. чистая прибыль увеличилась, операционные издержки уменьшились, так же, как и выручка [2].

Fitch Ratings подтвердило 16.09.2015 г. долгосрочные рейтинги дефолта эмитента («РДЭ») Evraz Group SA, Россия, (далее – «Evraz Group») и холдинговой компании Evraz plc (далее – «Evraz») на уровне «BB - ». Рейтинги ОАО «Распадская» (угольной дочерней компании, в которой Evraz владеет 82 % также подтверждены на уровне «B+». Прогноз по всем рейтингам - «Стабильный». Рейтинги ОАО «Распадская» увязаны с рейтингами Evraz.

Международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service 30.11.2015 г. подтвердило корпоративный рейтинг (CFR) Evraz Group на уровне "Ba3", сообщается в пресс - релизе агентства.

Evraz plc - крупная вертикально интегрированная металлургическая и горнодобывающая компания, включает предприятия в России, Казахстане, Канаде, США, Италии, Чехии, ЮАР и на Украине.

При этом рейтинг Raspadskaya Securities Ltd. по приоритетным необеспеченным обязательствам на \$400 млн с погашением в 2017 году был повышен с "B2 (LGD4)" до "B1 (LGD)". Облигации использовались для финансирования кредита ОАО "Распадская". Повышение рейтинга отражает тот факт, что "Распадская" стала косвенной "дочкой" Evraz Group, отмечает Moody's.

Одновременно Moody's подтвердило приоритетный и необеспеченный рейтинг облигаций Evraz "B1" и рейтинг вероятности дефолта (PDR) "Ba3 - PD". Прогноз изменения рейтингов Evraz - "стабильный" [3].

При этом CFR "Распадской" на уровне "B2" и PDR "B2 - PD" отозваны Moody's по причине корпоративной реорганизации, в результате которой Evraz увеличил косвенное владение акциями "Распадской" до 82 % с 41 %. Ранее сообщалось, что Moody's Interfax отозвало рейтинг "Распадской" по национальной шкале "Baa1.ru" [4].

Если обратиться к рекомендациям по акциям, то MOEX (Московская биржа) прогнозирует стоимость акций от 23,48 до 23,81 RUB [5]. Сайт Investing.com сообщает о таком же диапазоне акций [6].



Рисунок 1 «График курса акций»

Если обратиться к графику (Рис.1) за период с октября 2015 года по апрель 2016 года можно наблюдать отрицательную динамику. На данный момент курс акций ОАО «Распадская» продолжает падать и составляет 23,51 RUB [7].

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт ОАО «Распадская»: [Электронный ресурс] - URL: <http://www.raspadskaya.ru>
2. «РКБ QUOTE»: [Электронный ресурс] - URL: <http://quote.rbc.ru/exchanges/emitent/31528>
3. Fitch подтвердило рейтинги Evraz Group SA и Evraz plc на уровне «BB - », прогноз «Стабильный» // «FitchRatings»: [Электронный ресурс] - URL: https://www.fitchratings.ru/rws/press-release.html?report_id=990851
4. Moody's подтвердило рейтинг Evraz Group, повысило рейтинг облигаций "Распадской" // «ФИНМАРКЕТ»: [Электронный ресурс] - URL: <http://www.finmarket.ru/news/4170276>
5. «Finanz.ru»: [Электронный ресурс] - URL: http://www.finanz.ru/aktsii/Raspadskaya_OAO
6. «Investing.com»: [Электронный ресурс] - URL: <http://ru.investing.com/equities/raspadskaya>
7. «Инвесткафе»: [Электронный ресурс] - URL: <http://investcafe.ru/companies/rasp>

© Е.М. Кондратьева, 2016

УДК 330

А.И. Косова

студент, гр. ЭТб - 12 - 1,
ФГБОУ ВО ТюмГНГУ,

г. Тюмень, Российская Федерация

СПРОС НА ЭКОИННОВАЦИИ

Главную роль в создании предложения технологических инноваций оказывает осуществление распоряжения Правительства РФ от 19.03.2014 г. № 398 - р «О комплексе мер, направленных на отказ от использования устаревших и неэффективных технологий, переход на принципы НТД и внедрение современных технологий», направленное на активную помощь отечественных производителей [10].

Американский экономист Майкл Портер уделил большое внимание стимулированию спроса эко - инноваций, которые создают обязательные условия для расширения новой продукции и технологий. Портрет выделил 6 способов влияния государства на спрос определенных отраслей промышленности:

1) государственные приобретения, которые дают положительный эффект при исполнении таких условий, как гарантирование спроса на главные услуги и изделия и в других странах, обеспечение точного документа запрашиваемой продукции;

- 2) урегулирование процессов как система норм, позволит обеспечить надежность инноваций для применения и удовлетворить требования потребителей;
- 3) стимулирование преждевременного спроса путем организации лизинговых компаний для финансирования новой продукции, что поспособствует отсутствию спроса;
- 4) оценка рыночной структуры отраслей подтверждающие следующие условия: монополии в роли потребителей нововведений, ограничения в сфере розничной торговли;
- 5) обеспечение информации для потребителей и рассмотрение их жалоб для стимулирования спроса;
- 6) технологические стандарты, которые обеспечат сочетаемость услуг и послужит развитию спроса [9].

Особенности свойственные эко - инновациям в большинстве определяется наличием экологических внешних эффектов («экстерналий»). При определении эко - инноваций и инвестиций затруднительно провести их оценку и учет, так как экстерналии напрямую не выражены в денежной форме и не сопутствуют материальной выгоде [1].

В настоящее время, одной из главных целей в стране является решение существующего ряда затруднений, связанных с обеспечением экономической и социальной стабильности, формированием своевременного перехода к новым горизонтам роста в ближайшие годы. Достичь положительного результата возможно путем проведения реформ, связанных с переходом на модель зеленого роста, основанного на использовании экологических инноваций в разных сферах деятельности.

Специалисты из Глобального индекса чистых технологий подтверждают, что имеющиеся данные свидетельствуют о сохранении наименьшей активности развития инноваций в экообласти. По показателю спроса, Россия в 2014 г. заняла 40 - е место и по показателю финансирования инноваций наша страна занимает 31 - е место.

Данные о специальных затратах, связанных с экологическими инновациями, по субъектам Российской Федерации за 2010 – 2014 гг, по состоянию на 09.09.2015 г., приведены в табл. 1.

Специальные затраты, связанные с экологическими инновациями, по субъектам Российской Федерации, млн. руб. [12]

	Специальные затраты, связанные с экологическими инновациями					В расчете на одну организацию	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2014
Российская Федерация	26 616,4	24 131,4	27 768,7	15 098,2	20 914,0	56,3	75,2

Большим значением на формирование спроса экологических инноваций имеет принятие ряда законов, представленных в табл. 2, которые позволяют создать условия для осуществления ряда мер экологического усовершенствования производства на основе внедрения в различные отрасли наилучшие доступные технологии (НДТ) [8].

В реализации экологического усовершенствования производства предусмотрены два вида поощрения: льготные механизмы, которые включают возврат процентной ставки по

инвестиционному кредиту в счет налога на прибыль и ускоренную амортизацию оборудования НДТ, а также санкции, которые позволят повысить экологические платежи до размеров, сопоставимых с затратами на очистку выбросов [10].

План поддержки спроса на эко - инновации обязан сформировать прочную основу нормативных рамок для спроса на эко - инновации при стимулировании системой экономических ресурсов. Одновременно с этим необходимо учитывать существующие барьеры на пути природоохраняемых новшеств, которые проявляются в экономических кризисах, повышении цен и ограниченности источников финансирования.

Список использованной литературы:

1. Брылкина А.В., Мотосова Е.А. Обеспечение экологически ориентированного роста экономики на основе стимулирования внедрения экологических инноваций // Экономика природопользования. — 2014. — №6. — С. 4–19.
2. Гурьева М.А. Платежи за загрязнение окружающей среды как элемент экономического механизма рационального природопользования РФ // Актуальные вопросы экономических наук. 2011. № 18. С. 237 - 241.
3. Гурьева М.А., Зарипова М.В. Зеленая экономика: тенденции зарубежных стран // Глобальный научный потенциал. 2015. № 1 (46). С. 98 - 100.
4. Киселева Л.С. Теория человеческого потенциала: содержание и сущность // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2013. № 2. С. 6 - 10.
5. Корякина Е.А., Кулакова Н.С. Проблемы повышения качества жизни населения региона // Теория и практика общественного развития. 2015. № 24. С. 80 - 83.
6. Курушина Е.В. «Умный» рост: институциональные и ментальные трансформации // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 32 - 38.
7. Мезенцева, О. Е. Развитие высокотехнологичного производства в мире и России / О. Е. Мезенцева // Фундаментальные исследования. 2015. № 7 - 1. С. 176 - 181.
8. Орешенков А.А. Проблемы формирования спроса на инновации в странах с развивающейся и переходной экономикой // Менеджмент инноваций. — 2013. — №2 (10). — С. 152–163.
9. Ощепкова А.З., Фоминых С.П. Технологическое нормирование: как определить наилучшие доступные технологии // Экология производства. — 2014. — №1.
10. Пахомова Н. В., Малышков Г.Б., Институциональная поддержка предложения и спроса на экологические инновации в условиях перехода на наилучшие из доступных технологий // Сборник трудов XIII Международной научно - практической конференции Российского общества экологической экономики RSEE - 2015 / РОЭЭ - 2015 «Теория и практика экономического регулирования природопользования и охраны окружающей среды». – М.: 2015. С.: 121 - 129.
11. Руднева Л.Н., Гурьева М.А. Система индикативной оценки уровня и степени экологизации экономики региона // Российское предпринимательство. 2013. № 1 (223). С. 134 - 139.
12. Специальные затраты, связанные с экологическими инновациями [Электронный ресурс]. Доступ через: <http://www.gks.ru/>

ПРОБЛЕМА МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ И ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ

В жизни большинства людей присутствует термин «работа». Этот неотъемлемый этап является основным движущим механизмом для дальнейшего социального существования. Многие из нас желают жить в прекрасных условиях, достаточно обеспечивать свою семью, часто путешествовать, заниматься любимым хобби, иметь роскошный дом, дорогой автомобиль и многое другое. Чтобы осуществить большинство желаний и потребностей, люди вынуждены зарабатывать своим трудом деньги, которые в наше время имеют значительную роль в жизни каждого. Оканчивая учебные заведения, мы стараемся найти подходящую работу в соответствии со своими навыками и интересами. Но не каждый человек может с легкостью найти работу по душе и без особого труда занять данное рабочее место. Большинство сталкиваются с различными проблемами в трудовой сфере. Целый ряд препятствий стоит перед молодыми кандидатами. Безработица ведет к частичной деградации личности, распадам семей и даже является причиной роста числа преступлений, алкоголизма и наркомании. Не нашедшие работу молодые люди являются самым незащищенным слоем общества, так как имеют определенную зависимость. Молодежная безработица является острой социально - экономической проблемой мира, которая требует немедленного её решения.

Молодежный рынок труда очень большой и разнообразный, ведь каждый год учебные заведения выпускают новую партию нуждающихся в работе людей. Но из-за низкой конкурентоспособности и отсутствия опыта в определенной сфере, молодежь вынуждена уступать дорогу более опытному и квалифицированному поколению.

Введем примерное разделение молодого безработного населения на группы. Первой группой станут люди в возрасте 15 - 18 лет. Заработок для них не является обязательным, ведь чаще всего они имеют материальную поддержку со стороны семьи и полностью обеспечены. Но желание работать имеют многие, поэтому временная подработка полностью подходит для этой группы. Неполный рабочий день и временная занятость позволяют свободно получать образование и заниматься более важными делами. Наверняка многие из нас получили свой первый заработок до достижения совершеннолетия. Такое знакомство с работой может послужить осознанием важности заработка и формированием дальнейшего жизненного ориентира.

Вторую группу составляют лица в возрасте 18 - 25 лет. Большинство молодых людей такой группы заканчивают и или уже закончили высшее учебное заведение, а также некоторые отслужили в армии. Выходя на рынок труда, молодые люди не могут равносильно конкурировать с более взрослыми кандидатами в силу отсутствия опыта и низкой квалификации. Поэтому не каждый может устроиться на понравившуюся ему работу, что негативно сказывается на дальнейшем формировании личности и становлении жизненного пути.

В третью группу входят люди 25 - 30 лет. Они уже более конкурентоспособны и имеют стаж в определенном виде работы. В таком возрасте многие уже имеют семью и детей. Затянувшаяся безработица может стать для них глобальной проблемой, ведь обеспечить себя и семью является одной из важнейших задач индивида.

Федеральная служба государственной статистики Росстат в 2015 году представила итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости. Численность экономически активного населения в июне 2015 года составила 76,5 млн. человек или 52 % от общей численности страны. Имеющих работу насчитали 72,4 млн. человек, а вот оставшиеся 4,1 млн. вынуждены находиться в поисках оплачиваемого труда. Средний возраст безработный оказался 35,5 лет. Молодые люди возрастом до 25 лет составили 25,7 %, в том числе 15 - 19 лет – 5,3 %, 20 - 24 лет – 20,3 %. Отыскать работу, прибегнув к помощи родственников, друзей и знакомых нашлось 64,5 %, 46,5 % безработных решили обратиться в интернет и СМИ, есть и те, кто пришел за работой напрямую к работодателю – 32 % и только 29,4 % обратились в государственные службы занятости [1].

Среди людей 35,3 % находились в поиске работы не более трех месяцев, а вот год и более искали работу 26 % безработных.

Так же среди безработного населения 25,8 % людей вовсе не имели опыта трудовой деятельности. Из них 52,1 % были в возрасте от 20 до 24 лет [2].

В чем же причины столь больших показателей безработного населения среди молодежи и как с этим бороться?

Такая ситуация возникла, прежде всего, из-за резкого перехода к рыночной экономике, благодаря ей выпускники уже не имеют за собой строго закрепленного места после окончания учебного заведения. Заканчивая обучение, молодые специалисты вынуждены соперничать с другими социальными группами за рабочее место, но низкая конкурентоспособность говорит о себе заранее. Если же пересмотреть политику распределения выпускников и внести это мероприятие в молодежную политику, то ситуация может благополучно измениться. Так же можно внедрить в систему обязательную стажировку студентов после окончания института, обязывая работодателей принимать на работу определенный процент людей.

Так же немаловажной причиной безработицы являются заоблачные желания кандидатов. Окончив университет, люди мечтают получить работу с высокой оплатой труда, но, не имея ни должной квалификации, ни опыта в трудовой деятельности, вынуждены принять отказ от работодателя. Построить карьеру может каждый, но не стоит забывать, что начинать, стоит с самого малого.

В основном обучение в высших учебных заведениях сосредоточено на теоретической части и почти отсутствует практика занятий. Приходя впервые на работу, молодые специалисты вынуждены многому переучиться, так как условия выполнения реальной работы отличаются от того, что они привыкли видеть при обучении. Считаем, что стоит пересмотреть систему образования и внедрить в нее обучение работой.

То есть студенты, поступая на первый курс обучения, получают базисные теоретические знания, касающиеся своей специальности. Получив за год достаточный багаж начальных навыков, второкурсники переходят на обучение нового вида. Учебный процесс разделен на две части: теория и реальная практика. Учебное заведение заключает договор с определенной компанией, которая будет сотрудничать с будущими специалистами на

протяжении их дальнейшего обучения. Допустим, что несколько недель группа студентов изучает определенный материал в стенах вуза, после успешной защиты полученных знаний, студенты, в сопровождении своего преподавателя, закрепляют его на реальном предприятии. Учебный год проходит в подобном формате, что будет способствовать более четкому усвоению материала. Студенты, перейдя на следующий курс, заключают самостоятельно договор с данной компанией на стажировку. Организация устраивает кандидата на неполный рабочий день с соответствующей оплатой. Обучаясь в учебном заведении и параллельно получая стаж на работе, будущий специалист обеспечивает себе более надежное будущее. Работодатель, сотрудничающий с учебными заведениями, получит поощрение, в виде снижения процентной ставки налога на прибыль.

Студенты будут намного раньше знакомиться с основами их будущей профессии, сами выполнять рабочие обязанности, добиваться поставленных целей и контактировать с прямыми своими обязанностями. Это явно поможет уменьшить число безработного молодого населения.

Людам стоит выбирать будущую профессию, опираясь на анализ рынка труда. Зная, какие специальности, сейчас находятся в меньшинстве, можно примерно ориентировать свой выбор и заранее подготовить рабочее место. Стоит создать центры трудоустройства молодежи, которые бы помогали определиться с выбором специальности заблаговременно. После окончания школы, любой человек мог бы обратиться за помощью в такой центр. Сотрудники которого, предоставляли реальные показатели рынка труда и советовали бы при выборе будущего образовательного учреждения. Так же в дальнейшем центры трудоустройства продолжали бы ориентацию молодых специалистов на реальном рынке труда. Думаю, такие меры помогли бы уменьшить безработицу и с легкостью восполнить недостатки в определенных сферах деятельности.

Это далеко не все причины безработицы молодежи, но мы выделили самые яркие и важные. Если принять строгий ряд радикальных мер, общая ситуация на рынке труда изменится должным образом. Молодежная безработица в дальнейшем может стать очень значимой проблемой общества, что явно скажется на экономике. Чтобы этого избежать, стоит заранее реализовать ряд мер, направленных на улучшение состояния рынка труда. Это приведет к социальной защищенности различных слоев общества и подъему экономического состояния. Каждый молодой специалист найдет свое место в трудовой деятельности и направит свои навыки в нужное русло.

Библиографический список

1. Занятость и безработица в Российской Федерации в июне 2015 года. Росстат [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/151.htm
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>
3. Чернышева Н. И. Пути решения проблемы молодежной безработицы в современном обществе. [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/puti-resheniya-problemy-molodezhnoy-bezrabotitsy-v-sovremennom-obschestve>

© Кузнецов В. М. , 2016

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ Ю.КОРЕИ, СИНГАПУРА И МАЛАЙЗИИ

В настоящее время замедленные темпы роста мировой экономики обуславливают поиск новых эффективных источников развития. Ряд небольших стран, в частности, в Юго - Восточной Азии, не обладающих значительными запасами природных ресурсов, сделали ставку на науку и инновации и смогли мобилизовать свой внутренний потенциал и значительно улучшить основные макроэкономические показатели, обеспечив рост конкурентоспособности национальных экономик. Исследование основных факторов экономического роста этих государств, их влияние на конкурентоспособность является актуальным для определения повышения конкурентоспособности национальных экономик.

Примером роли высокотехнологичных производств в повышении конкурентоспособности национальной экономики являются Южная Корея, Сингапур, Малайзия и ряд других стран ЮВА, демонстрирующих высокие темпы экономического роста во второй половине XX – начале XXI вв. Так, эти страны входят в 40 ведущих государств по индексу ГИИ и возглавляют региональный рейтинг. При этом Малайзия (32) достигла показателей, которые схожи с показателями ведущих 25 стран с высоким уровнем дохода, в том числе в таких областях, как развитие человеческого капитала и финансирование НИОКР [1].

Таблица 1 - Страны - лидеры Восточной и Юго - Восточной Азии в области инноваций в 2015г. (по Глобальному инновационному индексу)

Региональный рейтинг	Страна	Рейтинг по ГИИ 2015г.	Индекс глобальной конкурентоспособности, ВЭФ, 2015г.
1.	Сингапур	7	2
2.	Гонконг (Китай)	11	7
3.	Республика Корея	14	26
4.	Япония	19	6
5.	Китай	29	28
6.	Малайзия	32	20
7.	Вьетнам	52	68
8.	Таиланд	55	31

Источник: собственная разработка на основе [1], [2].

Эмпирический и статистический анализ экономического развития стран Юго - Восточной Азии и Южной Кореи, содержание государственных программ развития высокотехнологичных производств в этих странах, международные подходы к оценке конкурентоспособности, основанные на аналитических материалах международных и национальных организаций (ОЭСР, ЮНКТАД, Всемирного банка и т.д.), позволяет сделать вывод о прямой зависимости высоких темпов экономического роста данных стран и рейтингов в международных оценках конкурентоспособности от государственной политики, направленной на развитие высоких технологий и инноваций. Практика показывает, что успешная деятельность ряда стран в области инноваций позволяет им занять ведущее место в структуре новой экономики, обеспечив себе долгосрочные перспективы экономического роста.

Показатели роста ВВП за период с 1990 по 2014 гг. представленных стран - Сингапура, Южной Кореи и Малайзии увеличился в среднем в 6 раз. Наиболее высокий рост показал Сингапур: увеличение ВВП в 7,9 раз [1].

ВНП на душу населения в Сингапуре в период 1990 - 2014 гг увеличился в 4,5 раза и в абсолютном выражении повысился с 12040 долл. в 1990 г до 55150 долл. в 2014 г. По данным Всемирного Банка, Сингапур занимает 4 место после Катар, Макао и Кувейта по уровню благосостояния в государстве. В Малайзии и Ю. Корее данный показатель составил 10660 долл. (2612 долл. США – в 1990 г) и 27090 долл. США (6626 долл. – 1990 г) соответственно, т.е. увеличился в 4 раза. Таким образом, все три страны относятся к странам с высоким уровнем дохода населения на душу населения (от 12616 долл.США и выше) [3].

Рост конкурентоспособности любой страны обеспечивается, прежде всего повышением эффективности инновационной деятельности, ростом удельного веса наукоемкой продукции и высоких технологий.

Темп роста определенной страны определяется ростом материального капитала (инвестиций), ростом производительности труда (факторов производства) и ростом общих факторов производства. Последняя составляющая в экономике представляет собой переменную, которая объясняет рост объема выпуска вне зависимости от изменения в капитале и производительности труда. Общие факторы, или приобретенные факторы (по Портеру), - это факторы, стимулирующие распространение новых технологий. К ним относится инновационная и предпринимательская деятельность, современная инфраструктура, высокообразованные кадры, НИИ и т.д. [4, с.73].

Что касается рассматриваемых стран, то в период 1990 – 2000 гг. в Сингапуре 35,2 % роста ВВП объясняется ростом материального капитала, 26,7 % - ростом производительности труда и 38,1 % - общими факторами производства, в Малайзии эти цифры составляют 54 %, 30 % и 16 %, а в Ю. Корее – 33,7 %, 27 % и 39,3 соответственно.

При этом в последний период структура роста ВВП Ю. Кореи практически не изменилась, а вот в Малайзии и Сингапуре увеличивается доля общих факторов до 50 % (+34 %) и 45,4 % (+7,3 %) в общем объеме экономического роста, а доля капитала и производительности труда сокращается. В Малайзии эти доли сократились наиболее существенно: на 24 % - для капитала и 10 % - для производительности труда [5].

Характер роста ВВП Ю. Кореи, Малайзии и Сингапура совпадает с общими тенденциями региона. Высокую долю в экономическом росте занимают 2 фактора: капитал

и общие факторы производства (технологии, наука, предпринимательские способности). При этом доля технологий в общем объеме ВВП увеличивается, а зависимость страны от материального капитала (инвестиций, фонда накоплений) уменьшается, что объясняется государственной политикой этих стран по трансформации экономики с опорой на высокотехнологичные производства с высокой добавленной стоимостью, обеспечивающие новые конкурентные преимущества. Правительствами данных стран оказывалась всесторонняя поддержка по развитию институциональной среды, призванной стимулировать как устойчивый поток внутренних инвестиций в научно - исследовательскую деятельность, так и стимулировать привлечения ПИИ для приобретения необходимых технологий.

Таким образом, инновационное развитие является одним из ключевых факторов ускорения экономического роста и повышения национальной конкурентоспособности стран. А для государств с ограниченными природными ресурсами сфера инноваций – это, в первую очередь, движущая сила устойчивого роста национальных экономик, их будущее успешное развитие.

Список использованной литературы:

1. The Global Innovation Index 2015 // WIPO [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf – Date of access: 25.03.2016.
2. The Global Competitiveness Report 2014–2015 // WEF [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf. – Date of access: 05.03.2016.
3. Рейтинги стран мира и региона // Институт гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>. – Дата доступа: 18.03.2016.
4. Портрет М. Международная конкуренция. Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Щетинина. - М.: Межд. отношения, 2006.
5. Development Indicators // World DataBank [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>. – Date of access: 16.03.2016.

© Г.В. Кульманова, 2016

УДК 332.1

Т.Ю. Субботина, к.п.н., доцент кафедры ОБиК,

А.В. Кушнарев, магистр 2 курса

Институт экономики, торговли и технологий,
Южно - Уральский государственный университет (НИУ),
г. Челябинск, Российская Федерация

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Повышение уровня инвестиционной привлекательности и решение задач по привлечению инвестиций в регионы Российской Федерации тесно связаны с совокупностью различных экономических, социальных, политических, инфраструктурных

и других аспектов регионального развития. Практика ведущих в инвестиционном развитии регионов показывает, что эффективные ресурсы привлечения инвестиций выступают существенным фактором социально - экономического развития.

Понятие «инвестиционная привлекательность» используется для оценки целесообразности осуществления инвестиции в тот или иной проект, выбора альтернативных вариантов осуществления инвестиций и определения эффективности размещения ресурсов. Традиционно инвестиционная привлекательность рассматривалась с точки зрения инвестора. Но это понятие представляется более сложным, если исследовать его в разрезе субъектного подхода к инвестиционному процессу.

Анализ мирового опыта показывает, что проблема привлечения капитала находится в прямой зависимости от уровня инвестиционной привлекательности в стране и регионе. Анализ федерального и регионального уровня позволяет определить инвесторам (в первую очередь иностранным) стабильность инвестиционной среды, в которой функционирует объект.

В состав факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность, входят только те, которые относятся к инвестиционной значимости, то есть которые оказывают в регионах большое влияние на инвестиционную активность.

1. Экономические факторы, которые включают в себя три характеристики экономической конъюнктуры региона – это размер рынка, цены факторов производства, качество факторов производства.

2. Показатели, характеризующие развитость инфраструктуры региона. Данный показатель отражает уровень развития инфраструктуры региона, показывает необходимые затраты и сложность для поиска поставщиков, а также для распределения товара между рынками.

3. Уровень институционального развития региона. Благоприятность обстановки региона достигается при наличии развитых институтов, четкости правил и норм в принятии управленческих решений, высокого уровня сбора налогов и участия граждан в выполнении своих гражданских обязанностей.

4. Региональная экономическая политика. Для определения политической ситуации используют два показателя – это инвестиционный рейтинг регионов России, включая рейтинг инвестиционного потенциала и риска, а также внутренние частные инвестиции, имеющие отношение к политической обстановке в регионе. Положительным сигналом для зарубежных инвесторов является активность внутренних инвесторов.

5. Открытость региона внешнеэкономическим отношениям. Данный показатель характеризуется степенью открытости региона к внешней торговле и объемом импорта и экспорта.

6. Географические особенности региона. Показатель потенциально значим для объяснения внутристрановой структуры притока прямых иностранных инвестиций. Регионы России многообразны по своим географическим характеристикам, таким как резкость климата, выход к морю, земельные ресурсы. Вероятность вливания прямых иностранных инвестиций уменьшается с удаленностью регионов от Москвы.

В настоящий момент можно также выделить дополнительные три показателя для оценки инвестиционной привлекательности региона с учетом прогрессивного сдвига

диверсификации в экономике и увеличения значимости роли высоких технологий, которые представлены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1 - Факторы инвестиционной привлекательности
регионов Российской Федерации

Фактор	Оценочный показатель
Высокотехнологичные разработки и потенциал их применения	Четыре стандартизированных душевых показателя, соединенных в многомерную среднюю величину: – экспорт машиностроительной продукции (долл.); – экспорт технологий и услуг технического характера (поступления по соглашениям, руб.); – объем отгруженной инновационной продукции предприятий промышленного производства (руб.); – выдача патентов на изобретение (шт.)
Туристический потенциал и рекреационное зонирование	Балльная оценка по шкале от 1 балла (полное отсутствие фактора) до 7 баллов (количественное и качественное наличие фактора)
Природные ресурсы (лесные угодья и водные объекты)	Стандартизированные значения объема лесных и водно - биологических ресурсов, соединенных в двухмерную среднюю величину

Итак, сопоставительный анализ позволил выявить факторы, влияющие на уровень привлечения инвестиций в регионы: 1) позитивное влияние объема регионального рынка на приток инвестиций; 2) открытость региона для внешней торговли оказывает позитивное влияние на потоки инвестиций; 3) чрезмерное развитие финансового рынка региона стимулирует снижение притока в регион прямых иностранных инвестиций; 4) высокие бюджетные расходы стимулируют прилив прямых иностранных инвестиций в регион; 5) прямые иностранные инвестиций в регион более высоки там, где имеют место крупные международные денежные переводы; 6) агломерация имеет сильное позитивное действие на приток инвестиций в регион; 7) природные ресурсы и доступность их эксплуатации.

Список использованной литературы:

1. Смаглокова, Т.М. Методы оценки инвестиционной привлекательности российских регионов: учебник / Т.М. Смаглокова. – Смоленск: СИБП, 2008. – 63 с.
2. Фролова, И.В. Инвестиционный потенциал региона: разработка системы оценок / И.В. Фролова // Региональная экономика. – 2009. – № 16. – С. 26 - 34.
3. Хазанович, Э.С. Инвестиции: учебное пособие / Э.С. Хазанович. – М.: КноРус, 2013. – 320 с.

© Т.Ю. Субботина, 2016

© А.В. Кушнарев, 2016

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА: ОБЗОР ПРОБЛЕМ И ПРИЧИНЫ НЕПРАВИЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Вот уже более десяти лет в нашей стране проводится государственная кадастровая оценка. Казалось бы, этого достаточно для разработки и отладки всех процедур и тонкостей. Однако анализ результатов проведения оценки показал недостатки используемой методики, а именно, неоправданное завышение кадастровой стоимости объектов недвижимости.

Количество заинтересованных в результатах проведения достоверной оценки постоянно растёт, что можно обосновать несколькими причинами:

Во - первых, количество собственников, арендаторов и пользователей увеличивается с каждым годом, а размер земельного налога, уплачиваемого ими в бюджет, зависит от кадастровой стоимости участка.

Во - вторых, земельный рынок прогрессирует, и рыночная стоимость земельных участков растет, что отражается и на величине кадастровой стоимости данных объектов.

В - третьих, главными заинтересованными лицами в результатах кадастровой оценки являются муниципалитеты и субъекты Российской Федерации, так как предложенная ими политика направлена на увеличение платежей населения в бюджет.

В - четвертых, неоправданное завышение кадастровой стоимости объектов и огромное расхождение с рыночной стоимостью вызвало большое число споров и недовольств со стороны собственников.

Земля является активом, использование которого приносит доход, поэтому государственная кадастровая оценка стимулирует как получателей земельного налога в лице местных властей, так и его плательщиков в лице землепользователей относиться к земле как к ликвидному активу. В данном случае политика государства направлена на решение многочисленных социальных проблем и улучшение качества жизни населения за счет денежных поступлений в доходную часть местного бюджета [1, с.10]. Для поставленных государством целей и реализации программы требуется решение проблем, связанных со следующими моментами:

- достоверность исходных данных;
- непубличность информации по категориям земель;
- неясность определения видов разрешенного использования земель;
- особый режим налогообложения.

Названные проблемы в итоге приводят к некорректным данным и неточной оценке.

Кадастровая стоимость объекта недвижимости – это стоимость, которая является альтернативой рыночной цене объекта и определяется, когда не представляется возможным оценить каждый земельный участок индивидуальным подходом и учесть все его характеристики, влияющие на его стоимость. В основе кадастровой оценки лежит деление земель на вид и категории разрешенного использования. По каждому объекту, в зависимости от вида и категории, оценка ведется по - разному, отсюда следует, что кадастровая стоимость показывает текущее использование объекта, которое не всегда является наилучшим [2, с.162]. Тогда регулятором наилучшего использования объекта может послужить налоговая ставка. Следствием изменения налоговой базы (кадастровой стоимости), является анализ и изменение ставок земельного налога. Ставки налога определяются для расчета налогового потенциала территории и установления соответствия налоговых поступлений потребностям функционирования и развития территории на период действия результатов оценки [3]. Результативность данного механизма налогообложения зависит не только от правильности оценки, но и от распоряжений муниципалитета, который вправе устанавливать ставки налогов. Некорректное установление налоговых ставок может свести на нет результаты самой точной оценки.

Разница в определении кадастровой стоимости зачастую может отличаться в разы, а иногда государственная кадастровая оценка земель оказывается значительно выше, чем рыночная цена и цена их возможной реализации. Некоторые участки в результате оцениваются настолько дорого, что возникают сложности с продажей.

Кадастровая оценка проводится один раз в 5 лет. Стоимость земель рассчитывается в результате массовой оценки большого количества объектов. Сущность массовой оценки заключается в формировании результатов анализа рынка недвижимости большого количества реальных сделок и оценки влияния определенного перечня факторов на стоимость объекта [4, с.152]. Государственная кадастровая оценка представляет собой последовательность следующих этапов:

- принимается решение о проведении кадастровой оценки;
- формируется перечень объектов, которые будут оценены;
- отбирается исполнитель работ (оценщик) и заключается договор;
- определяется кадастровая стоимость и формируется отчет;
- назначается экспертиза отчета, утверждение результатов и внесение их в государственный кадастр недвижимости;
- в случае недовольства заинтересованных лиц по результатам определения стоимости осуществляется оспаривание в Росреестре [5].

Российский рынок недвижимости можно признать относительно неразвитым по следующим причинам:

- в государственной и муниципальной собственности находится 93 % земель, причем большая доля не может участвовать в обороте;
- цены совершенных коммерческих сделок не декларируются.

Вследствие указанных моментов происходит то, что кадастровая стоимость не отражает рыночную ситуацию. В идеальном случае кадастровая стоимость должна соответствовать рыночной. В случае существенного завышения или занижения объект оценки теряет инвестора, а также интерес к ликвидному его использованию.

Центральной задачей государства и оценочного сообщества является разработка единой методики кадастровой оценки, с помощью которой можно максимально точно определять стоимость и моделировать рынок недвижимости. Решение проблем, описанных в статье возможно только на федеральном уровне, где должна быть утверждена корректировка методики кадастровой стоимости земель.

Список использованной литературы:

1. Безруков, В.Б. Налогообложение и кадастровая оценка недвижимости / В.Б. Безруков – Н. Новгород: ННГАСУ, 2011. – 155 с.
2. Грибовский, С.В. Методология и методы оценки недвижимости в Российской Федерации / С.В. Грибовский – СПб.: Изд - во СПбГУ, 2012. – 352 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 117 - ФЗ // Российская газета. – 2007. – 12 марта.
4. Сулин, М.А. Современное содержание земельного кадастра: учебное пособие. / М.А. Сулин – СПб.: Проспект Науки, 2010. – 272 с.
5. Федеральный закон Российской Федерации «О государственном кадастре недвижимости» от 24 июля 2007 г. № 221 - ФЗ // Российская газета. – 2007. – 1 августа.

© Д.А. Ефанова, 2016

УДК 330

Е.А. Лебедева

Аспирант кафедры Экономической теории
Российский экономический университет им. Плеханова
г. Москва, Российская Федерация

НЕЯВНЫЕ ЗНАНИЯ КАК ПРЕИМУЩЕСТВО КОМПАНИИ

В мире с усиливающейся конкуренцией и глобализацией организация должна обладать гибкостью и приспособляемостью к новым условиям. Благодаря пониманию своих собственных способностей и каким образом они коррелируют с потребностями клиентов, компания может претендовать на лидерство в своей отрасли. Существует множество скрытых связей, которые определяют характер познавательного процесса и в дальнейшем могут влиять на конкурентоспособность организации. Те знания, которые нельзя выразить формально, с помощью вербальных средств, в том числе слов, графиков, формул и т.д., называются неявными (или имплицитными).

Термин для данного явления был введен Майклом Поланьи. «То большое количество учебного времени, - писал он, - которое студенты - химики, биологи и медики посвящают практическим занятиям, свидетельствует о важной роли, которую в этих дисциплинах играет передача практических знаний и умений от учителя к ученику. Можно сделать вывод из сказанного, что в самом сердце науки существуют области практического знания, которые через формулировки передать невозможно». К неявным знаниям организации могут быть отнесены уникальные бизнес - процессы, включающие сочетание

организационной структуры предприятия, культуры, системы стимулирования и непосредственно процесса производства. Неявные знания составляют 80 % знаний, к ним относятся опыт, интуиция, умения, впечатления, мнения, нормы поведения, взаимоотношения между людьми.

Неявные знания представляют ценность для компании. Являясь значимым капиталом для компании, они могут быть потеряны при увольнении сотрудника. Данные знания по своей природе индивидуальны, их практически невозможно копировать или детализировать. При работе с представителями другой культуры вырабатываются неявные знания, которые бывает сложно объяснить вновь пришедшему сотруднику, все время работающему только с людьми своей культуры. В данном случае в некоторых организациях предусмотрена программа наставничества.

Примером передачи неявных знаний может быть практика воспитания самурая. В процессе обучения и воспитания самурая основной акцент делается не столько на познания в области литературы, философии, точных наук (область явных знаний), сколько на выработку характера человека действия, отвечающего принципам и моделям поведения (область неявных знаний). Нельзя воспитать убеждения в процессе чтения каких-либо текстов, более того, эти знания невозможно передать через инструкции. Процесс воспитания – сложный и последовательный процесс общения с учителем, в результате которого постепенно формируются убеждения и закаляется воля. Аналогичными примерами неявных знаний могут служить знания людей, овладевших тем или иным видом искусства (балет, каллиграфия, аранжировка цветов, живопись и пр.).

Существует четыре «области» знания - «не знаю, что я не знаю», «знаю, что я не знаю», «знаю, что я знаю» и «не знаю, что я знаю». Область «не знаю, что я не знаю» имеет бесконечные размеры, а три другие – конечные. В значительной части область «не знаю, что я знаю» соответствует неявным знаниям. Процесс познания обычно увеличивает размеры области «знаю, что я не знаю» в большей мере, чем области «знаю, что я знаю».

Для того чтобы осуществлять поиск необходимых знаний в области «знаю, что я знаю», достаточно элементарных поисковых средств. Чтобы осуществлять поиск в области «знаю, что я не знаю», надо иметь представление о том, где искать информацию, а также допуск к этой информации и уметь перерабатывать информацию в знания. Для того чтобы использовать знания из области «не знаю, что я знаю», целесообразно использовать интуитивные методы использования неявных знаний. Что касается поиска в области «не знаю, что я не знаю», то здесь поиск затруднен. Эта область лишь в небольшой своей части может переходить в другие области по мере процесса познания, однако все равно останется бесконечной.

Мощность потенциала неявного знания является неизмеримой величиной. Неявные знания не являются видимыми для других. Данные знания дают преимущество и составляют капитал организации.

© Е.А. Лебедева, 2016

Т.А. Левченко,
к.э.н., зав. кафедрой мировой экономики
Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет
г. Владивосток,
Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Транспортная инфраструктура обеспечивает Приморью около 18 % ВРП, а в 2025 году ее доля в ВРП должна увеличиться более чем в 2 раза. Достижению указанной цели будет способствовать встраивание транспортной инфраструктуры Приморского края в мировую систему перевозок и развитие международных транспортных коридоров «Приморье - 1» и «Приморье - 2».

Международный транспортный коридор (МТК) – высокотехнологичная транспортная система, концентрирующая на генеральных направлениях транспорта общего пользования и телекоммуникации. Наиболее широкое развитие получили панъевропейские транспортные коридоры, однако МТК развиваются и на территории азиатских стран, включая Китай и Россию. Наиболее успешными МТК подобного рода и являются «Приморье - 1» и «Приморье - 2».

Транспортный коридор «Приморье - 1» был создан в рамках «Расширенной Туманганской инициативы». МТК «Приморье - 1» начинается в Харбине и заканчивается в портах Приморского края (Владивосток, Восточный, Находка). Международным транспортным коридором «Приморье - 2» соединена китайская провинция Цзилинь с российскими портами Славянск, Зарубино и Посет.

Потенциал международных транспортных коридоров «Приморье - 1» и «Приморье - 2» может быть реализован более полно при их совместном использовании, формировании единого логистического комплекса, встроенного в международную транспортную сеть.

Развитие транспортных коридоров «Приморье - 1» и «Приморье - 2» должно быть связано с внешнеторговым оборотом китайских провинций Хэйлунцзян и Цзилинь, а также Внутренней Монголии, с возможностями развития внутреннего транзита КНР, с концепцией возрождения Великого Шелкового пути, с интересом к этим коридорам со стороны других стран Северо - Восточной Азии и Азиатско - Тихоокеанского региона. Учитывая тот факт, что эти транспортные коридоры – фрагменты сети МТК Северо - Восточной Азии, развивать их также надо совместными усилиями.

Для увеличения грузопотока по МТК «Приморье - 1» и его скорости Китай планирует запустить скоростное движение грузовых поездов из Харбина во Владивосток. При получении поддержки с российской стороны этот проект может быть реализован в режиме свободного порта Владивосток, что позволит получить дополнительные налоговые льготы. Важнейший элемент МТК «Приморье - 2» – дорога «Государственная граница – порт Зарубино». Ее можно сделать платной, при этом тариф за использование должен соответствовать уровню платных дорог в европейской части России и в Китае.

Кроме того, необходимо продолжать строительство и реконструкцию портов, в том числе с участием китайских инвесторов. Это касается порта в бухте Троицы (Зарубино), где будут построены контейнерный, зерновой, глиноземный и универсальный терминалы. Основной инвестор – группа «Сумма», соинвестор – China Merchants Holding International [3].

Расширение мощностей порта Славянка будет осуществлять холдинг «Транзит ДВ» совместно с компанией по управлению государственными активами КНР «Чжун Гун Синь» и компанией «Хай Вэй» [3]. Они намерены превратить порт Славянка в мультимодальный транспортно - логистический комплекс и рядом создать бункеровочный хаб, в котором будут активно использоваться рейдовые перегрузочные комплексы, дающие возможность топливных бункеровок самых крупных контейнеровозов без постановки их к причальной стенке. Кроме того, пора открывать и российскую бункерную биржу.

Два транспортных коридора и много портов типа Gateway с минимумом логистики – это минус конкурентоспособности маршрутов и привлекательности для инвестиций. Поэтому и необходимо «закольцевать» существующие региональные МТК, создав новую, более короткую маршрутизацию коридоров с их стыковкой в узле в районе поселка Славянка. Это сформирует основной сухопутный канал МТК, который может иметь и дополнительные ответвления [2]. Таким образом, свободный порт приобретет транзитную транспортную сеть, налоговые, таможенные и административные преференции сделают выгодными судозаходы для операторов мировых судоходных линий, что и даст возможность создать порт - хаб.

В результате будет сформирована эффективная модель берегового оформления коридоров, в то время как два несостыкованных МТК не дадут возможности связать множество магистральных и фидерных маршрутов, включая Северный морской путь [4].

Предлагаемая модель хорошо согласуется с проектом РЖД по созданию под Уссурийском логистического комплекса «Приморский», со множеством других логистических площадок для обслуживания стыка авиа - , авто - , железнодорожных и морских перевозок, со строительством коридорного порта в бухте Суходол и другими проектами. Важно, что кольцевой МТК ориентирован и на другие идеи развития региона: проекты Евразийского экономического союза, китайский «Экономический пояс Шелкового пути», южнокорейская «Евразийская инициатива» [1].

В дальнейшем возможно включение в модель Владивостокской кольцевой автодороги, которая может не только улучшить дорожную ситуацию в городе, но и стать важнейшей частью как существующего МТК «Приморье - 1», так и планируемого МТК «Приморье - 3» (Владивосток – Песчаный – Барабаш – Фэньшуйлин – Хуньчунь).

Для того чтобы коридоры заработали на полную мощность, их необходимо сделать удобными и выгодными для грузовладельцев и грузоперевозчиков. Это возможно при соблюдении следующих условий [5]:

1. Наличие привлекательных экономических условий.
2. Снятие всех неэффективных административных барьеров на пунктах пропуска через границу.
3. Дополнительная проработка направления грузовых потоков и их привязка к существующим и перспективным морским транспортным линиям.
4. Формирование инвестиционной модели развития транспортных коридоров.

Проект по объединению МТК «Приморье - 1» и МТК «Приморье - 2» в единую транспортно - логистическую систему приведет к следующему положительному экономическому эффекту:

- улучшение торговой логистики для КНР, Южной Кореи, Японии и других стран АТР;
- повышение транзитного потенциала Дальневосточного региона РФ и оптимальное распределение его среди перспективных площадок;
- диверсификация системы международных транспортных коридоров Северо - Восточной Азии и всего АТР;
- увеличение потребности в береговом снабжении, судоремонте, в развитии судостроения, портового и логистического сервиса на территории Приморского края;
- увеличение доходов российской стороны от транзита грузов за счет роста конкурентоспособности в этой сфере;
- повышение экономической привлекательности Владивостокского транспортно - логистического узла;
- увеличение объемов внешней торговли между Приморьем и КНР.

Все это особенно актуально в условиях формирования политики партнерства с Китаем по сопряжению экономического пояса Шелкового пути с транспортной сетью Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Дробышева И. Транспортная инфраструктура Дальнего Востока встраивается в межконтинентальные маршруты // Дальневосточный капитал. – 2015. – № 8. – С. 12 - 20.
2. Дробышева И. Взять в кольцо [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://m.rg.ru/2015/10/15/reg-dfo/koridory.html>.
3. Дробышева И. Проекты транспортных коридоров Приморья поддержали в КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/10/15/reg-dfo/proekty.html>.
4. Остропольцев С. МТК Приморья: каков реальный потенциал? // Морские порты. – 2015. – № 8. – С. 20 - 25.
5. Развитие транспортной инфраструктуры на Дальнем Востоке и ее роль в интеграции со странами АТР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.parldv.ru/1158>.

© Т.А. Левченко, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Zernova Ludmila Evgenievna, Zheludkova Anna Sergeevna TO THE QUESTION ABOUT THE ANALYSIS OF REMOTE BANKING SYSTEMS	5
Р.Р. Абдуллаев ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ	6
И.И. Абдуллина, Д.М. Саяхова ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС - СЕГМЕНТОВ ВЕРТИКАЛЬНО - ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ	8
И. Ф. Аббарова ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	12
К.А.Акопян, А.В.Нагоев, А.А.Слюсарь АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РАЗВИТИЕ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ	14
А.В. Аксенова, Н.П. Пермигин ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ	16
Е.А. Алашеева, А.В. Кулишова СТАТЬЯ ПО ФИЛОСОФИИ «ПРОБЛЕМА ДУХОВНОСТИ ЧЕЛОВЕКА»	19
Е.А. Алашеева, А.В. Кулишова СТАТЬЯ ПО ФИЛОСОФИИ «РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КОНФЛИКТА В ПРИРОДЕ ЭТИЧЕСКОГО»	21
Е.В.Алексеева УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КАК ПОДСИСТЕМА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ	23
Л.И.Алимова, А.В.Чагина ПОЛИТИКА СОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ Г. НОВОРОССИЙСК	25
Д.М.Амет – устаева, Л.И.Алиев ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА ОБЪЕКТОВ РАЗМЕЩЕНИЯ	29
Д.М.Амет – устаева, Э.С.Алимова ДИАГНОСТИКА САЙТА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СОСТАВНАЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕГА»)	31
К.А. Андриянова, Ю.С. Горенкова РОЛЬ ТОРГОВОГО ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРВАРОВ	34

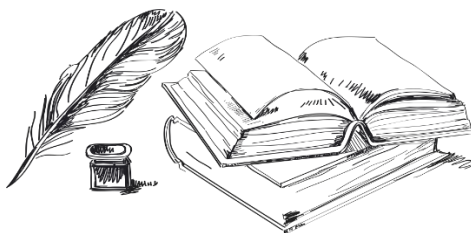
М.В.Антонова ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ОСВОЕНИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ (СМП) В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ	35
Б.Х. Арутюнян РАЗВИТИЕ РЫНКА МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	37
Т. Г.Афони́на, Л. И .Вотинцева, Н. И .Шалаева ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАБОТЫ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ВНЕШНИХ ПРОВЕРКАХ	40
Е. С.Баталова, Л. Г.Кузнецова, Н. И. Шалаева ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ И КОНТРОЛЯ ЗА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ	42
Д.В. Батейкин ОСНОВНЫЕ ВРЕМЕННЫЕ ЭТАПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	45
М.Н. Безуглова, Ю.А. Маркарьян, П.А. Калинин ИНТЕРНЕТ - ПРОЕКТ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА	48
Э.Э. Шамилева, Е.О. Бибик ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	52
А.Л. Болтава СТАТИСТИЧЕСКОЕ НАБЛЮДЕНИЕ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	55
Н.Е. Бондаренко ЭВОЛЮЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В XIX - XXI ВВ.: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ	57
В.Э.Бугаенко АНАЛИЗ НАУЧНО - ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ ВО ВЗАИМОСВЯЗИ С ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОЦЕССОМ	61
О.Ю. Ватюкова СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДАРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	62
Е.А. Ветрова, А. С. Артёмова ПРОБЛЕМА ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ПЛАТОН КАК ПРИЧИНА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНФЛИКТА	65
В. В. Визгалов ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	69

Д.И. Вишневский, А.Р.Ваниева СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	71
И. А.Волков, Л. Г.Кузнецова, Н. И.Шалаева АУДИТ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ	73
А.А. Гарипова ОБЗОР ЭМИССИИ БАНКОВСКИХ ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ	75
А. Д.Голодникова, Э. Б.Адельсеитова К ВОПРОСУ О МОТИВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	79
А. Д.Голодникова, Э. Б.Адельсеитова МОТИВАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОДУКТИВНОСТИ ТРУДОВОГО ПРОЦЕССА	81
К.С. Голондарев РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ МОСКВЫ	83
Е.В. Голощукова УЧЕТ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ В ЦЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	85
А.Н. Гордеева НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ	88
А.А.Горелова, А.В.Захарян ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА	91
К.Р. Грызина СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	93
А.А. Давлетшина, Г.Р. Фахретдинова ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РФ	94
М.М. Дадабаев УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ И ПРИНЦИПОВ	97
Д. Н.Демин СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ПОНЯТИЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ	99
Е.В. Димитриева, М. М. Гайфуллина ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	105

И.Н. Дышловой, О.В. Прохорова НЕКОТОРЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО - КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	107
И.В. Будагов, Э.В. Кравченко, А.А. Евтеева СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ	109
Е.А. Загоруйко «КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ»	111
Е.А. Загоруйко «СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА»	115
О.Д. Задерейко АНАЛИЗ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА БАЙКАЛЬСКОГО РЕГИОНА	117
Э.О. Закирова, Г.Р. Рахимова ИЗМЕНЕНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ ЗНАЧЕНИЙ В УЧЕТЕ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	119
О.В. Занина ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ	121
М.В. Захарова ОЦЕНКА СРОКА ОКУПАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	125
Н.А. Золотарева, Н.Э. Хардаев К ВОПРОСУ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ С ПОЗИЦИИ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИИ	127
З. М. Ибрагимова ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	129
М.И. Иванова РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	134
О.Е. Иванова, Л.И. Солдатова, И.Н. Кривцова ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ	137
А.Г. Ивасенко, Е.Ю. Довгань ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	142
М. Н. Гуськова, Т. В. Фролова СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА	145

Э.П.Кадыров ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРИНЦИПА РАЗДЕЛЕНИЯ ВЛАСТЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	151
Д.С.Какурина, В.А. Черницына ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТУРИСТСКОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ	153
Т.Н. Карлина, В.В. Яшина ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	157
Т.А. Кашникова КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ КАК УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	161
Н.М.Каюмова КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОЗИЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	163
М.А. Кирокосян, А.Ю. Дубинина СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННО - ПРОИЗВОДСТВЕННОГО БИЗНЕСА	165
А. Э.Ковалев СТРЕСС - ТЕСТИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ, КАК ОДИН ИЗ ЭЛЕМЕНТОВ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В СООТВЕТСТВИИ С РЕКОМЕНДАЦИЯМИ БАЗЕЛЯ III	170
К. В.Коваленко, Н.И.Шалаева АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	172
Е.А.Козлов МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ	174
В. Н. Кокорин МОНОПОЛИИ В РФ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ	177
Е.М. Кондратьева АНАЛИЗ ДИНАМИКИ АКЦИЙ ОАО «РАСПАДСКАЯ» И ИХ ПЕРСПЕКТИВА	180
А.И. Косова СПРОС НА ЭКОИННОВАЦИИ	182
В. М. Кузнецов ПРОБЛЕМА МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ И ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ	185

Г.В. Кульманова ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ Ю.КОРЕИ, СИНГАПУРА И МАЛАЙЗИИ	188
Т.Ю. Субботина, А.В. Кушнарев ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА	190
М.И. Лаврова, Д.А. Ефанова ГОСУДАРСТВЕННАЯ КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА: ОБЗОР ПРОБЛЕМ И ПРИЧИНЫ НЕПРАВИЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	193
Е.А. Лебедева НЕЯВНЫЕ ЗНАНИЯ КАК ПРЕИМУЩЕСТВО КОМПАНИИ	195
Т.А. Левченко СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРИМОРСКОГО КРАЯ	197



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течение 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются на сайте aeterna-ufa.ru, а также отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

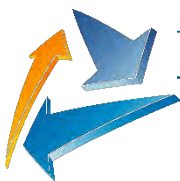
Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе **РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)**

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем - 3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте aeterna-ufa.ru

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru> +7 (347) 266 60 68 info@aeterna-ufa.ru



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

ISSN 2410-6070

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

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

**Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в
Международном научном журнале «Инновационная наука»**

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Периодичность выхода: 1 раз месяц. Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца. В течение 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке **elibrary.ru** и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

<http://aeterna-ufa.ru>

+7 (347) 266 60 68

science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ
И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ
АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
РАЗЛИЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СИСТЕМ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
10 апреля 2016 г.**

В авторской редакции

Подписано в печать 15.04.2016 г. Формат 60х84/16.

Усл. печ. л. 13,30. Тираж 500. Заказ 407.

**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