



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

КЛАСТЕРЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

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

СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
2017

УДК 00(082)
ББК 65.26
К 475

К 475

КЛАСТЕРЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ: Сборник статей по итогам Международной научно - практической конференции (Стерлитамак, 04 октября 2017). - Стерлитамак: АМИ, 2017. - 152 с.

ISBN 978-5-906996-17-6

Сборник статей составлен по итогам Международной научно - практической конференции «КЛАСТЕРЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ», состоявшейся 04 октября 2017 г. в г. Стерлитамак.

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

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

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

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

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

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

Ответственный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.

В состав редакционной коллегии и организационного комитета входят:

Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук,

Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук,

Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук

Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук,

Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук

Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,

Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук

Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук

Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,

Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук

Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук

Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,

Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук

Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук

Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук

Абдулмананов С.Г.,
д.э.н., профессор,
ГАОУ ВО «Дагестанский государственный
университет народного хозяйства»,
г. Махачкала, Российская Федерация

Меджидов З.У.,
Центр институтов государственного регулирования
Федерального государственного бюджетного учреждения науки
«Институт экономики Российской академии наук»,
г. Москва, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ С ОСОБЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ СТАТУСОМ

Аннотация

Проводится анализ отечественной литературы о роли и сущности территорий с особым экономическим статусом в обеспечении устойчивого социально - экономического развития регионов.

Ключевые слова

Территории с особым экономическим статусом, регион, устойчивое развитие

В последние годы проблема устойчивого социально - экономического развития регионов является одной из ключевой в Российской Федерации (РФ). Темпы и качество экономического роста России во многом зависят от того, насколько успешно будут решаться проблемы развития регионов страны. При этом органической составной частью перехода Российской Федерации к устойчивому экономическому развитию является обеспечение стабильного развития всех ее регионов.

Современный этап российской экономики наиболее сложный в ее истории. Отсутствуют крупные государственные инвестиционные источники для обеспечения воспроизводственного процесса, серьезные проблемы с новейшими технологиями и инновациями, выделяется только военно - космический комплекс и Росатом, углубляется расслоение населения по уровню жизни, отсутствует не только механизм привлечения инвестиций в воспроизводственный процесс, но и механизм согласования интересов между социальными группами [4, с. 5].

Кроме того, сегодня в нашей стране можно наблюдать падение темпов экономического роста, что обусловлено как внутренними макроэкономическими причинами, так и негативными внешними политическими и экономическими факторами. Сильная дифференциация регионов России усугубляет ситуацию и требует совершенствования процесса регулирования социально - экономической ситуации в пространственном аспекте.

Под экономическим пространством следует понимать насыщенную территорию, вмещающую множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.д. [3, с. 25]

В научной и теоретической литературе, проблемам влияния пространственного фактора на социально - экономическое развитие регионов внесли многие

выдающиеся отечественные ученые - экономисты. С точки зрения П.А. Минакира и А.Н. Демьяненко: «В настоящее время экономическое пространство России представляет собой достаточно сложное образование с далеко не ясными перспективами. Причины сложности экономического пространства достаточно очевидны: многообразие природных условий, этнокультурных особенностей населения, территориально - отраслевой структуры экономики отдельных регионов и т.д., и т.п.» [8, с. 9]

Н.В. Зубаревич считает, что «экономическое пространство России чрезвычайно инерционно, для формирования новых функций регионам требуется длительное время, а разовые инвестиции, даже масштабные, несущественно влияют на развитие, если они не дополняются устойчивым улучшением институтов. Главная стратегия пространственного развития состоит в модернизации институтов, именно институциональные барьеры тормозят развитие сильнее других факторов» [5, с. 228].

С позиции А.И. Татаркина, «институты саморазвития регионов и муниципалитетов являются условием системного обустройства российского пространства». Кроме того, «разработка национального плана, состоящего из 10 - 15 федеральных программ, позволят отразить приоритетные направления системного развития Российской Федерации, выхода ее на более высокие рубежи технологического и социально - экономического развития, качества жизни населения и пространственного обустройства ее территорий» [11, с. 21].

Трудно переоценить вклад ученых - академиков, которые в своих исследованиях занимались рассмотрением различных аспектов региональных социально - экономических систем и переводу их на модель устойчивого развития. Так, Л.И. Абалкин акцентировал внимание в работах на концепцию долгосрочной стратегией социально - экономического развития страны, поиск проблемы функционирования путей самоопределения России, проблемы формирования российской школы экономической мысли и т.д. [1]

А.Г. Аганбегян уделяет внимание импортозамещению и диверсификации общественного производства на основе стимулирования экспорта готовой продукции в России. Особое внимание в работах А.Г. Аганбегяна занимает разработка мероприятий по ускорению социально - экономического развития России, посредством коренной перестройки структуры народного хозяйства [2].

А.Г. Гранберг рассматривал закономерности и принципы рационализации экономического пространства, развития различных типов регионов, межрегиональных взаимодействий, размещения видов деятельности и населения Российской Федерации [3].

В.В. Ивантер и Б.Н. Порфирьев выявляют основные проблемы, затрудняющие экономическое развитие страны и регионов, в частности чрезмерную пространственную дифференциацию экономики, проявляющаяся в значительной разнице доходов населения наиболее и наименее развитых регионов, недостаточный уровень развития институтов и неудовлетворительный характер правоприменительной практики и др. Также авторами определяются ключевые сценарии социально - экономического развития России в средне - и долгосрочной перспективе [6, с. 7 - 8].

Н.Н. Некрасов рассматривал размещение производительных сил как основу, главной составной части региональной экономики. Аналогичной позиции придерживался А.М. Румянцев [9; 10].

К формам государственно - частного партнерства относят: лизинг – финансовая аренда технических средств, зданий, сооружений производственного назначения; государственные контракты с инвестиционными обязательствами частного сектора; участие в капитале; концессионное соглашение – создание или реконструкция за счет средств инвестора объектов недвижимого имущества в государственную собственность; аренда (земля, здания, площади, сооружения); соглашение о разделе продукции; контракты, сочетающие в себе различные виды работ и отношений собственности; договорная модель – инвестиции направлены в первую очередь на снижение текущих издержек.

Идея создания территорий с особым экономическим статусом не нова. Ее научной основой является теория полюсов роста, последовательно разрабатываемая Ф. Перру, Ж. Будвилем, Х.Р Ласуэном [7]. Теория полюсов роста исходит из того, что концентрировать инвестиции необходимо в отдельных ареалах экономического пространства, которые притягивают факторы производства и обеспечивают их эффективное использование, создают основу ускоренного роста. Свое развитие теория полюсов роста получает в модели Дж. Фридмана «центр - периферия» [12].

Согласно нормативно - правовой базе РФ, к территориям с особым экономическим статусом относятся: особые (свободные) экономические зоны (ОЭЗ, СЭЗ), зоны территориального развития (ЗТР), территории опережающего социально - экономического развития (ТОСЭР, ТОР), закрытые административно - территориальные образования (ЗАТО), наукограды, индустриальные (промышленные) парки, технопарки (в т.ч. сфере высоких технологий).

В некоторых субъектах РФ функционируют региональные механизмы зонирования и развития территорий: зоны экономического благоприятствования (Кемеровская область, Республика Бурятия, Саратовская область (режим наибольшего благоприятствования)), региональные парки (Ставропольский край, Камчатский край), промышленные округа (Костромская область).

Таким образом, несмотря на разнovidность территорий с особым экономическим статусом, экономический смысл у них тождественный: обеспечение устойчивого социально - экономического развития регионов, посредством привлечения частных инвестиций и передовых технологий.

Список использованной литературы

1. Абалкин Л.И. Логика экономического роста. – М.: Институт экономики РАН, 2002. – 228 с.
2. Аганбегян А.Г. Экономика России на распутье... Выбор посткризисного пространства. – М.: АСТ, 2010. – 384 с.
3. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для ВУЗов. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 495 с.
4. Зельднер А.Г. Смешанная экономика на базе механизма ГЧП – основа национальной модели развития России // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2017. – № 3. – С. 4 - 11. (5 С.)

5. Зубаревич Н.В. Стратегия пространственного развития после кризиса: от больших проектов к институциональной модернизации // Журнал новой экономической ассоциации. – 2015. – № 2 (26). – С. 226 - 230. (228 С.)
6. Ивантер В.В., Порфирьев Б.Н. Новая экономическая политика: общие условия социально - экономического развития России // Экономика и управление. – 2013. – № 12 (98). – С. 4 - 8. (7 - 8 С.)
7. Ласуэн Х.Р. Урбанизация и экономическое развитие: временное взаимодействие между географическими и отраслевыми кластерами // Пространственная экономика. 2010. № 1. С. 68 - 104
8. Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Экономическое пространство современной России и подходы к его исследованию (статья первая) // Регионалистика. – 2017. – Т. 4. – № 1. – С. 5 - 14. (9 С.)
9. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. Изд. 2 - е. – М.: Экономика, 1978. – 340 с.
10. Румянцев А.М. Важное направление в экономических исследованиях // Коммунист. – 1976. – № 1.
11. Татаркин А.И. Региональная направленность экономической политики Российской Федерации как института пространственного обустройства территорий // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – № 1. – С. 9 - 27. (21 С.)
12. Friedmann, J. Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela. MIT Press, 1966. – 279 p.

© Абдулманапов С.Г., Меджидов З.У., 2017

Агеева И.Е.

магистр

НИУ СГУ им. Н.Г. Чернышевского

г. Саратов,

РФ

АНАЛИЗ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Возникновение и развитие регионального кластера служит движущей силой экономического роста, эффективным инструментом взаимодействия субъектов региональной инновационной системы и предполагает государственную поддержку для выхода на желаемую траекторию. В данной статье поведено сравнение развития кластеров. Были сформулированы определенные ключевые условия для устойчивого развития кластеров.

Ключевые слова:

кластеры, региональная инновационная система, инновации, развитие регионов, устойчивое развитие

Возникновение и развитие регионального кластера служит движущей силой экономического роста, эффективным инструментом взаимодействия субъектов региональной инновационной системы и предполагает государственную поддержку для выхода на желаемую траекторию.

С 2012 года в России реализуется программа поддержки инновационных региональных кластеров в соответствии со Стратегией инновационного развития на период до 2020 года [1, с. 10]. Так, были отобраны 25 экспериментальных групп, которые впоследствии разделили на два блока, которые должны были получить финансовую поддержку в течение следующих пяти лет [2, с. 34]. Первый блок состоял из 14 кластеров с наилучшими программами развития. В 2013 году данные кластеры получили субсидии из федерального бюджета на общую сумму 1,3 миллиарда рублей, также они могли рассчитывать на приоритетную поддержку в течение ближайших нескольких лет. Вторая группа включала в себя 11 кластеров, которые изначально не получали никаких дотаций, но начали пользоваться ими с 2014 года.

Для достижения необходимых результатов кластер должен включать в себя не менее 30 - 50 организаций или, по некоторым оценкам, до 100 [3, с. 21]. Глобальное исследование 356 кластеров, проведенное в 2012 году, показало, что в среднем один кластер в Европе объединяет 80 участников. В России среднее число организаций в экспериментальных кластерах составляет 44, что почти в два раза ниже среднего числа по миру. Из 25 кластеров только два имеют более 100 членов, у иных менее 20. Так, к примеру, кластер информационных технологий в Томской области включал в себя 131 организацию. Однако после того, как в 2013 году область стала частью объединенного кластера «Фармацевтика, медицинские технологии и информационные технологии», количество участников снизилось до 61.

Без должного внимания к поддержке проектов, кластеризация только усиливает статус - кво в экономике региона и рискует стать инструментом лоббирования, а не инновационного развития. Количество компаний - участников в отдельном регионе по основной деятельности должно превышать официальное число членов кластера, так как не все предприятия готовы присоединиться к кластеру. Интерес к кластерам проявляют восприимчивые к преимуществам реализации совместных проектов и использованию услуг, стратегически ориентированных на открытые инновации.

Во многих российских кластерах преобладают государственные компании, а также их дочерние и зависимые организации, государственные образовательные и исследовательские институты и региональные власти. Существует явный дефицит инициатив частного сектора, который служит индикатором эффективности кластеров, включая такие факторы как рациональность инвестиций, качество внутренних отношений и инвестиционную привлекательность проектов. Роль бизнеса только возрастает, если инициатива кластера возникла в результате организованного государством тендера с соответствующими мерами поддержки.

Различия российских и европейских кластеров по значению видов сотрудничества для специализированных организаций отражены на рисунке 2.



Рисунок 1. Значение различных типов сотрудничества в кластерах с точки зрения приоритетов деятельности специализированных организаций (%)

Одно из них связано с выбором приоритетов: в Европе приоритетом является сотрудничество между компаниями в кластерах, в то время как в России главной задачей является содействие установлению и поддержанию диалога между бизнесом и государством. По всей видимости, представители специализированных организаций в российских кластерах видят наибольшую выгоду в усилении сотрудничества с властями, а не в общении с деловыми партнерами. В будущем необходимо показать участникам кластеров России преимущества от «Бизнеса для бизнеса» (отношения B2B), чтобы способствовать уменьшению их зависимости от государственной поддержки и снизить риски от поведения, ориентированного на доходы, что является препятствием для развития инновационной экономики.

Еще одно ключевое отличие - минимальное значение, придаваемое российским специализированным организациям при работе с другими кластерами. Причина кроется в том, что размеры российских кластеров все еще не столь велики, а также свое существование они начали позже Европейских коллег. В то же время стоит обратить пристальное внимание на данный тип сотрудничества. Бенчмаркинг основных кластеров, как российских, так и зарубежных, позволяет специализированным организациям оттачивать свои стратегии и программы развития. Ключевой фактор успеха здесь - квалификация разработчиков кластерной политики. Важно стремиться к независимости от определенных участников, особенно от влиятельных заинтересованных лиц, при разработке систем управления кластерами. Организациям, ассоциируемым с определенным членом кластера, не станут доверять другие партнеры, что создаст проблемы при мотивировании участников и проведении совместных проектов.

Сравнение развития кластеров позволило сформулировать определенные ключевые условия для устойчивого развития кластеров, включая качество городской среды, критическую массу основных компаний, доминирование частных инициатив, внутреннюю конкуренцию и открытость. Способность кластера продемонстрировать все вышеупомянутые ключевые условия будет означать существенную трансформацию, которая позволит кластеру отправиться на путь самоподдерживающегося развития.

Список использованной литературы:

1. Министерство экономического развития. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года. [URL] http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/doc20120210_04. Дата обращения 16.09.2017
2. Куценко Е, Меисинер Д. Основные характеристики первой фазы национальной кластерной программы в России // Исследовательский доклад НИУ ВШЭ, Москва. № 11. 2013 г.
3. Паммингер В. Семинар по кластерной академии: обучение в «кластерном регионе». Презентация на 17 - й международной конференции ТСИ «Создание общей ценности через кластеры для устойчивого будущего», Монтеррей, Мексика. 10 - 13 ноября 2014 г.
4. ГУ - ВШЭ Экспериментальное исследование инновационных территориальных кластеров в РФ. Москва: НИУ ВШЭ. 2014 г.

© Агеева И.Е., 2017

Агеева Е.С.

старший преподаватель МИСиС,
г. Старый Оскол, РФ

Репина Л.А.

студентка 3 курса МИСиС,
г. Старый Оскол, РФ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КОТЛОСЕРВИС»

Аннотация

На данный момент особенно актуально стоит вопрос выявления основных путей совершенствования расчетов с покупателями и заказчиками. В целях осуществления оптимизации и совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Котлосервис» нами был проведен анализ ведения бухгалтерского учета указанного элемента. В данной статье приведено несколько предложений по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками для предприятия ООО «Котлосервис».

Ключевые слова:

Совершенствование, покупатели и заказчики, бухгалтерский учет.

Бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками является значимым элементом в системе бухгалтерского учета, а также самым трудоемким и сложным участком учетной работы бухгалтерии любого экономического субъекта из - за большого разнообразия форм расчетов, высокой периодичности данных операций, большого количества контрагентов организаций, нестабильность их состава и другое.

Вследствие вышесказанного особенно актуально стоит вопрос выявления путей совершенствования расчетов с покупателями и заказчиками. Поскольку оборот

хозяйственных средств permanently присутствует в деятельности организации, а от качества расчётов с покупателями и заказчиками зависит не только эффективность деятельности хозяйствующего субъекта, но и его финансовая устойчивость в целом [1, С.3].

В целях осуществления оптимизации и совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Котлосервис» нами был проведен анализ ведения бухгалтерского учета указанного хозяйствующего субъекта.

Нормативные требования соблюдаются бухгалтерской службой ООО «Котлосервиса» исправно, но в некоторых случаях она допускает превышение срока 5 дней для выставления счета - фактуры покупателю с момента отгрузки продукции. При этом, согласно действующему законодательству, при превышении указанного срока, счет - фактура будет признана недействительной. Фактически на ООО «Котлосервис» нередки случаи выставления счетов - фактур, как минимум, через неделю.

Следует отметить наличие случаев несвоевременного проведения инвентаризации расчетов, что не способствует своевременному выявлению просроченной задолженности и принятию мер к ее погашению [2, С.7].

Руководству ООО «Котлосервис», на наш взгляд, следует оптимизировать количество сотрудников бухгалтерской службы ввиду их чрезмерной загруженности. Нестабильность бухгалтерского и налогового законодательства, сложность и множество требований при составлении отчетности, а также поправки, вносимые в руководящие документы, могут стать причиной серьезных ошибок.

Отметим также проблему несвоевременного предоставления в бухгалтерию документации из отдела продаж, что также не способствует уменьшению количества ошибок в учете.

На основании проведенного анализа и описанных выше недостатков, мы можем дать следующие рекомендации. Проводить проверку документов своевременно постоянно и качественно, ведь в этом случае качество подготовки и достоверность документов после проверки существенно увеличивается, а также повышается взаимозаменяемость сотрудников бухгалтерской службы и существенно сокращается время на устранение недостатков [3, С.6].

Важным аспектом организации бухгалтерского учета является грамотное построение внутреннего документооборота ООО «Котлосервис», в котором должны быть четко определены формы представления в бухгалтерию документов, сроки их представления, ответственные лица, а также установлены санкции за несвоевременную и некачественную обработку документов.

Добиться улучшения качества бухгалтерского учета анализируемой организации позволит и повышение квалификации учетного аппарата. При этом необходимо усилить взаимодействие бухгалтерской и юридической служб [1, С.4].

В целях совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками следует также:

- создать комиссию по работе с дебиторской задолженностью, в обязанности которой будут входить систематический контроль за состоянием расчетной системы, проведение регулярных сверок расчетов с покупателями;
- вести картотеку должников и вовремя предъявлять претензии по оплате продукции;
- анализировать состав и структуру дебиторской и кредиторской задолженности по определенным поставщикам и заказчикам, а также по срокам образования задолженности

или сроках их возможного погашения, таким образом сотрудники бухгалтерии смогут выявлять просроченную задолженность вовремя и принимать меры к ее взысканию;

– следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как большее преобладание дебиторской задолженности создает условия для нестабильной финансовой устойчивости и в этом случае необходимо привлекать дополнительные источники финансирования, а превышение кредиторской задолженности над дебиторской, в свою очередь, приводит к снижению платежеспособности [3, С.11];

– контролировать оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, а также состояние расчетов по просроченной задолженности, так как в условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что ООО «Котлосервис» получает только часть стоимости поставленной продукции, в связи с этим необходимо расширить систему авансовых платежей;

– организовать систему аналитического учета дебиторской задолженности не только по срокам, но и по размерам, местонахождению юридических лиц, физических лиц и предлагаемых условий оплаты;

– качественно организовать работу с договорами, в карточке клиента отмечать, каким образом он работает (под реализацию или по системе предоплаты).

Таким образом, мы привели несколько предложений по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками для предприятия ООО «Котлосервис». Придерживаясь их, организация придет к более рациональной и точной организации бухгалтерского учета и более выгодному направлению расчетов с покупателями и заказчиками.

Список использованной литературы:

1. Новожилова И.А., Брусникин Р.М. Учет расчетов с покупателями и заказчиками, проблемы и пути их решения // Научный журнал «Апробация» №6 (45), 2016.

2. Русинова О.А., Огородникова Н.М. Особенности бухгалтерского учета расчетов с покупателями // Молодой ученый, 2015.

3. Вовнянко Е.А., Парамонова Л.А. Пути совершенствования бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками // Экономика, управление, финансы: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2016 г.). — Краснодар: Новация, 2016.

© Агеева Е.С., Репина Л.А., 2017

Асанова Д.Р.

студентка факультета экономической безопасности и таможенного дела,
СЭЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова,

Павлюкова Е.С.

студентка факультета экономической безопасности и таможенного дела,
СЭЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Г.Саратов, Российская Федерация

РЕЙДЕРСТВО КАК ВИД КОРРУПЦИИ

В статье рассматривается рейдерство как вид незаконного заполучения бизнеса, а также его взаимосвязь со сферой коррупции. Определены основные схемы используемые

рейдерами, и обозначены методы противодействия им. Выявлены основные проблемы, препятствующие искоренению рейдерства, и даны рекомендации по устранению данных проблем.

Ключевые слова: рейдерство, коррупция, захват собственности, рейдерские схемы.

На сегодняшний день рейдерство считается одной из наиболее острых и противоречивых проблем отечественного бизнеса. В совокупности с коррупцией, они представляют угрозу национальной безопасности страны. Но не смотря на это, данная проблема остается недостаточно изученной, что препятствует выработке действенной государственной политики противодействия рейдерским атакам.

Коррупцию и рейдерство объединяет противозаконность, хотя в целом оба эти явления самостоятельны по своей природе. И если коррупция охватывает все стороны жизни государства, то рейдерство иногда рассматривают как еще один вид бизнеса, который является угрозой для функционирования рыночной экономики, и выступает препятствием исполнения в России права частной собственности.

В нашей стране под рейдерством принято понимать систематическую, проектную деятельность на рынке корпоративного контроля, нацеленную на не силовое правовое и не правовое силовое получение контроля над активами других хозяйствующих субъектов с нанесением им экономического или иных видов ущерба.

Объектом рейдерской атаки в России может стать абсолютно любая организация. Не зависимо от ее размеров и эффективности работы на рынке. Кроме того, бизнес в России по оценке самих рейдеров дешевле захватить, чем выкупить. Именно это и привело к тому, что рейдерство стало представлять угрозу не только для одной конкретной организации, но и в целом для экономики всей страны. Только коррупция могла породить условия для возникновения «черного» рейдерства, предполагающего противозаконный корпоративный захват предприятий и производственных активов.[2,с.3]

В России существует правовая база, позволяющая сдерживать рейдерские атаки, но к сожалению она недостаточна эффективна и имеет различные слабые места. В последнее время обсуждается возможность введения новых норм в уголовный кодекс, и установить ответственность за неправомерные корпоративные захваты. Стоит отметить что рейдерство выходит далеко за пределы частных предприятий. Захват может проводиться также в отношении государственных предприятий и государственного имущества.

Рейдерство, в дополнении с коррупцией, представляют собой опасное сочетание. Поскольку рейдерство, по своей сути, практически неизбежно соприкасаться со сферой коррупции. При высоком уровне коррупции, рейдерство, как вид деятельности, несомненно, будет принимать самые изощренные формы. Иначе говоря, коррупция автоматически рождает «черных» рейдеров.[1,с.140]

Как показывает практика, рейдеры, при планировании захвата стремятся к работе с властью. Используя коррупционные схемы взяток и откатов, рейдеры получают необходимую помощь. Особая общественная опасность рейдерства заключается именно в использовании государства как прикрытия для совершения преступных деяний: помимо прямого ущерба, наносимого экономике, рейдеры еще и дискредитируют государство, разлагая его ключевые элементы.

Основными методами захвата, которые используют в своей практике рейдеры, выступают следующие:

1. Подделка документов. Злоумышленникам достаточно сформировать контрольный пакет документов компании, после чего следует захват управления и продажа. При захвате управления часто применялись силовые и агрессивные методы с участием бойцов частных охранных предприятий или работников органов внутренних дел.

2. «Гринмейл». Использование данной схемы предполагает использование акционером или человеком находящимся в створе с ним, квазизаконные действия, которые оказывают сильный психологический эффект на объект атаки. К таким действиям относятся: корпоративный шантаж, нанесение ущерба репутации фирмы, инициирование различных проверок контролирующих органов, судебных разбирательств и т.д.

3. Использование кредиторской задолженности. Данный метод представляет собой пример использования государственной власти в целях заполучения активов компании. Он включает в себя сговор с сотрудниками государственного органа – кредитора организации. И последующее давление на фирму с использованием кредиторской задолженности. Для ускорения процесса рейдер, при помощи лояльного сотрудника, инициирует погашение долга, чтобы отсрочить платежи, тем самым вгоняя фирму в еще большую долговую яму. Далее идет начисление штрафных санкций, после которых компания практически теряет возможность покрыть все свои долги и рейдер может непосредственно приступить к дальнейшему захвату. После успешного наложения взыскания на имущество решается вопрос об инициировании процедуры банкротства.

4. Использование залога имущества фирмы. Предполагает участие банка, с которым предприятие заключило договор по кредитованию в залог его имущества. Создаются препятствия фирме, которая старается выполнить свои долговые обязательства. Например, включение в договор требования досрочного погашения обязательств, в случае снижения стоимости залогового имущества, при этом основным условием является признание данных только аккредитованных банком оценщиков. В результате внезапного списывания средств, обеспеченных обесцененными активами предприятие лишается всех финансовых активов, что в итоге приведет к банкротству предприятия. [3,с.90]

Особенностью современного рейдерства, является стремление к скрытности и легитимности своих действий. Именно поэтому официальная статистика не может отразить всей полноты картины.

Для предотвращения захвата, компании имеют в своем распоряжении различные инструменты. Защита конфиденциальной информации имеет для организации высший приоритет. Следовательно, руководство стремится обеспечить ее максимальную защищенность, используя для этого все имеющиеся ресурсы. Заполучить ее непросто, однако если рейдерам это удастся, то они могут приступить к дальнейшему составлению плана атаки.

В общем виде система защиты от рейдерских атак представляет собой совокупность правовых, административных, социальных и других механизмов, затрудняющих получение контроля над предприятием сторонними лицами. Обычно выделяют два вида мероприятий:

– превентивные действия, основная цель которых создание надежной защиты и минимизацию рисков недружественного захвата.

– оперативные действия, цель которых не допущение перехвата контроля над бизнесом в условиях начавшегося захвата.

К числу наиболее важных превентивных мер относят защиту активов компании. На практике применяются такие меры как передача контрольного пакета акций дочерней компании. Данная схема позволяет принимать необходимые решения на собраниях акционеров как дочерней компании, где головная играет роль исполнительного органа, так и на собраниях головной, где дочерняя выполняет функции подконтрольного генерального директора.

И наконец, одна из самых важных превентивных мер – это контроль кредиторской задолженности предприятия. Для обеспечения экономической безопасности предприятия в этой области необходимо соблюдать ряд правил:

– избегать отношений с кредиторами и искать средства через инвесторов. При соблюдении данного правила, бизнесмены исключают возможность возникновения каких-либо проблем связанных с кредитом.

– в качестве кредитора выбирать только самые надежные и проверенные временем организации.

– тщательно проверять кредитный договор на наличие скрытых условий, представляющих угрозу для деятельности фирмы.

Оперативные меры защиты от полного поглощения в результате начавшейся атаки рейдеров требуют больших издержек, чем превентивные. В качестве наиболее распространенных в России экономических и правовых методов защиты выделяют:

1. Обращение в правоохранительные органы РФ. Данный метод особенно эффективен, если рейдер использует незаконные методы захвата. Тогда вероятность выигрыша судебного процесса весьма высока. Однако, как отмечалось ранее, рейдеры в основном используют легитимные меры, зачастую с поддержкой коррумпированных чиновников. Следовательно, в этих условиях доказать свою правоту организациям будет сложно.

2. Скупка акций собственной фирмы через дочерние предприятия. Данный метод защиты предполагает повышение стоимости акций в результате борьбы с компанией – покупателем.

3. Ядовитая пилюля. При попытке захвата (в случае, если захватчик имеет на руках больше 20 % акций) компания выпускает дополнительные акции, параллельно предоставив возможность акционерам купить их по низкой цене. В результате захватчик теряет значительную часть доли владения предприятием. По мнению некоторых исследователей, этот метод является наиболее эффективным, прежде всего из-за элемента неожиданности.

4. Метод направленный на снижение привлекательности активов компании цели для захватчика. Этого можно добиться путем заключения договора о кредитовании с дружественным кредитором или путем приобретения крайне непривлекательных активов.

5. Слияние с компанией – «белым рыцарем». Считается один из самых рискованных методов защиты, так как «белый рыцарь» может стать «черным» и окончательно поглотить компанию. С другой стороны, если привлекается проверенная, дружественно настроенная фирма, то вероятность подобного исхода событий существенно снижается.

Таким образом, для обеспечения безопасности предприятия в первую очередь необходимо установить надежную систему превентивных мер, способную отразить многочисленные атаки рейдеров. Если ее оказалось недостаточно, нужно применять

оперативные методы, которые даже в самый критический момент могут помочь собственнику сохранить свои имущественные права.

В заключение, хотелось бы отметить, что к настоящему времени, рейдерство уже прошло стадии зарождения и расцвета, войдя в стадию поиска новых направлений и форм. Расширяется количество участников рейдерских атак, усложняются формы рейдерских акций, меняются способы оказания воздействия на оппонентов, преобразуется состав компаний, атакуемых агрессорами. Доходность рейдерства в его текущем виде и формах снижается, риски проектов возрастают. Это способно привести либо к значительному сокращению числа рейдерских атак, либо к новой трансформации рейдерства. Сценарий дальнейшего развития рейдерства зависит от действий государства. Прежде всего, требуется обновить законодательную базу страны, ввести новые нормативные акты способные в полной мере защищать интересы собственников. Место бессистемной борьбы с рейдерами должна занять политика стимулирования трансформации легальным формам рейдерства в желательную для экономики инновационную активность мер, способную отразить многочисленные атаки рейдеров.[4,с.170]

Список использованной литературы:

1. Демин В.А. Рейдерство – серьезная угроза экономической безопасности России // Вестник Санкт - Петербургского университета МВД России. - 2011. - №50. с. 138 – 147.
 2. Севостьянова Е. В. Эволюция рейдерства как особенность российских интеграционных процессов // Сибирский торгово - экономический журнал. - 2012. - №9. с. 1 - 6.
 3. Сажнев А.Н. Возможности противодействия рейдерству: комплекс экономических мер и мероприятий предпринимательских структур // Социально - экономические явления и процессы. - 2014. - №4. с. 89 - 93.
 4. Манахова И.В., Кудайков М.К. Глобальные вызовы и риски экономической безопасности // Экономическая безопасность России: вызовы XXI века. Материалы международной научно - практической конференции, - 2016. с.169 - 182.
- © Асанова Д.Р., Павлюкова Е.С., 2017

Бондарева В.

студентка факультета экономической безопасности и таможенного дела,
Саратовский социально - экономический институт (филиал), РЭУ им. Г.В. Плеханова

Атапина Ю.

студентка факультета экономической безопасности и таможенного дела,
Саратовский социально - экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Г.Саратов, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается теневая деятельность (экономика), как вид незаконного получения дохода. Приведены примеры и статистика теневой деятельности в России. Определены основные социально – экономические последствия теневой экономики, а также проанализирована динамика показателей с целью минимизации негативных последствий.

Ключевые слова: теневая экономика, беловоротничковая преступность, регион, фирма, сектор, деформация.

В настоящее время для экономики России анализ процессов, которые происходят в теневой деятельности, имеют большое значение. Степень вовлеченности граждан в теневую деятельность достаточно высока. Так как в современном мире нет ни одной страны, которая бы не столкнулась с теневой экономикой. Она проникает во все сферы экономической жизни: производство, обмен, распределение, потребление. Она приобретает региональный, а в некоторых сферах и мировой масштабы. Во времена СССР в 1986 году наша страна столкнулась с такой проблемой как товарооборот, который составил 10 миллиардов рублей.[4. с.21]

В законодательстве Российской Федерации отсутствует понятие теневая экономика, что приводит к ее различной трактовке. В широком смысле теневая экономика представляет собой сокрытие экономической деятельности субъекта экономики. А в узком смысле теневая экономика это - экономическая деятельность, скрываемая от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учета. Теневая деятельность не охватывает все сферы экономики, так как в нее не входят виды деятельности нескрываемые специально от общества и государства, например домашняя экономика. Она напротив включает в себя виды нелегальной и криминальной экономики, но не ограничивается ими. Процесс теневой экономики происходит в обход существующих государственных законов и любой деятельности, результатом которой является уклонение от уплаты налогов или сокрытие доходов от государственных органов может считаться теневой экономической деятельностью.

Существует три сектора теневой экономики:

– беловоротничковая;

Под беловоротничковой преступностью понимают - преступность должностных лиц, занимающих высокое социально - экономическое положение и совершающих деяния, выражающиеся в нарушении законов, призванных регулировать их профессиональную деятельность (мошеннические действия в сфере бизнеса, незаконные финансовые манипуляции фирм и корпораций, ложные банкротства и т. п.).

– серая;

Серый сектор экономики включает в себя долю россиян, работающих без официального оформления и получающих зарплату «в конверте». Как отчитался Росстат, в 2016 году, в «сером секторе» экономики было занято 15,4 млн экономически активного населения, что составляет 21,2 % от общего количества трудоспособного населения России.

- черная;

Черная теневая экономика – запрещенная законом экономическая деятельность, которая связана с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг. Например, наркобизнес и рэкет.

В России ежегодно выявляется от 300 до 375 тыс. преступлений экономической направленности, согласно официальным данным. Это составляет около 15 % всех преступлений, зарегистрированных в стране. Экономическая преступность с 1990 года по 2017 год выросла в 1,7 раз, при этом среднегодовой прирост составил свыше 15 процентов.

Россия вошла в 5 - ку крупнейших теневых экономик, заняв четвертое место в рейтинге из 28 стран. Объем теневой экономики составляет 33,6 трлн руб., или 39 % от прошлогоднего ВВП страны, отмечается в поступившем в РБК исследовании международной Ассоциации дипломированных сертифицированных бухгалтеров (АССА), посвященном оценке и прогнозу развития глобальной теневой экономики. Показатель

теневой экономики в России — один из самых высоких в мире, он почти на 84 % выше, чем в среднем по миру. Большой объем экономики в тени у стран:

- Украина (46 % от ВВП);
- Нигерия (48 % ВВП);
- Азербайджан (67 % ВВП);
- Шри - Ланка (38 % ВВП).

Наименьшие показатели объема теневого сектора по итогам 2016 года зафиксированы в:

- США (7,8 % ВВП);
- Японии (10 %);
- Китае (10,2 %).

Доля теневого экономики в глобальном ВВП составила в 2016 году 22,66 % , подсчитала АССА. В ближайшие годы она будет сокращаться: до 22,5 % в 2017 году, 22,1 % в 2020 - м и 21,4 % в 2025 году, прогнозируют эксперты. В России показатель практически не меняется год от года: в 2011 году он составлял 39,33 % , а к 2025 году останется на том же уровне — 39,3 % , ожидает АССА.

В России есть секторы, где почти 50 % ненаблюдаемой экономики - например, сельское хозяйство, потому что там личные подсобные хозяйства. Операции с недвижимым имуществом - почти 50 % : это люди сдают свои квартиры. Торговля - примерно 10 - 11 % ; строительство - порядка 16 - 18 % ; в образовании порядка 5 - 6 % - это репетиторство. В целом доля теневого экономики - порядка 10 - 14 % . Процент занятых в неформальном секторе по видам экономической деятельности продемонстрирован на рис. 1. [5]

Правительство России стремится свести теневого сектора занятости к нулю, требуя от регионов отчетов о росте легальной занятости. По данным Федеральной службы по труду и занятости, из 76,1 млн человек экономически активного населения России около 20 % трудятся нелегально. В Саратовской области в теневого секторе в среднем задействовано от 300 тысяч до полумиллиона человек.[1]

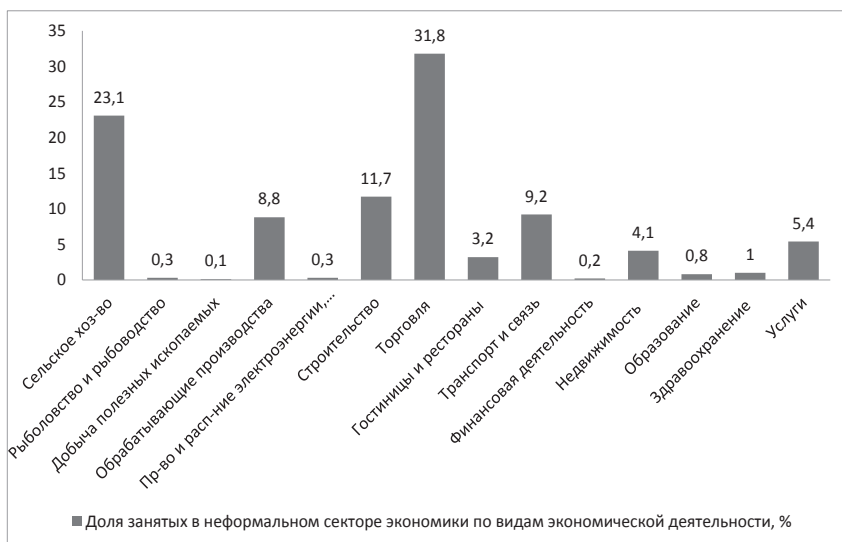


Рис. 1. Доля занятых в неформальном секторе по видам экономической деятельности.

Как и любой экономический процесс, теневая экономика имеет свои последствия. К негативным социально - экономическим последствиям можно отнести:

- Отрицательное воздействие на состояние государственных финансов;
- Ограничение финансирования расходов государства на управление, оборону, науку;
- Способствует росту криминальной экономики, в том числе организованной преступности, и коррупции в обществе, включая такое опасное проявление преступности, как терроризм.

- Неофициальные потоки денег затрудняют государственный контроль за их структурой, а также планирование денежной эмиссии;

- Теневая деятельность скрыта от официальной статистики, данные которой, являются основой для принятия экономических решений на макроуровне, что влияет на эффективность макроэкономической политики;

- Отрицательное влияние на развитие конкуренции;

- Деформация развития отдельных секторов легальной экономики - неполные статистические данные не позволяют своевременно принять обоснованные решения по стимулированию развития той или иной отрасли экономики;

- Отрицательное воздействие на экономический рост, а так же развитие отраслей легальной экономики, связано с тем, что покупатели находят необходимые им товары и услуги в теневой сфере, тем самым потребность в товарах и услугах, производимых в легальной экономике, снижается;

- Отрицательное воздействие на инвестиционные процессы в легальной экономике;

- Отрицательное влияние на условия для воспроизводства рабочей силы в легальной экономике, так как теневой сектор создает более привлекательные условия (посредством неуплаты налогов) для привлечения квалифицированной рабочей силы;

- Развитие теневой экономики отрицательно влияет, на международные экономические отношения, это обусловлено нежеланием иностранных инвесторов, работать в неадекватных экономических и правовых условиях;

- Искажение структуры потребления объясняется тем, что деньги потоки в теневой деятельности направляются в первую очередь в те сферы, где можно за счет бесконтрольности со стороны государства, пробелов в законодательстве, за короткий срок при минимальных затратах получать высокие доходы;

- Негативное воздействие на кредитно - денежную систему, что связано с обращением в сфере теневой экономики значительных денежных ресурсов, которые не поддаются официальному учету ;

Но есть и те ученые экономисты, которые считают, что нельзя говорить только о негативных сторонах теневой экономики. Например, Дитера Кассел выделяет в этом явлении и компенсационные черты:

- «экономическая смазка» – выравнивание перепадов в экономической конъюнктуре, благодаря перераспределению ресурсов между легальной и нелегальной экономикой (если официальная экономика переживает кризис, то производственные ресурсы не теряются, а перераспределяются в теневой сектор, а после завершения кризиса возвращаются);

- «встроенный стабилизатор» – теневая экономика частично обеспечивает своими ресурсами легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе и т.д.);

- «социальный амортизатор» сглаживание негативных социальных противоречий (неофициальная занятость помогает облегчить материальное положение малоимущих).

В заключении нужно сказать, что теневая деятельность с каждым годом набирает обороты, но борьба с ней не менее эффективна. Социально - экономические последствия теневой экономики имеют в большей степени отрицательное значение, но полное её отсутствие так же негативно скажется на финансовом положении граждан и на экономике страны в целом. В связи с этим важно минимизировать негативные последствия теневой деятельности.

Список использованной литературы:

1. Верещагина Л.С. О снижении неформальной занятости в Российской Федерации // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2016. №4. С. 16 – 19.

2. Мамаева Л.Н. Формирование среднего класса // Вестник Саратовского государственного социально - экономического университета. 2007. №18. С. 9 – 13.

3. Манахова И.В., Нестеренко Е.А., Удалов Д.В. Финансовая безопасность России: механизмы противодействия оттоку капитала // Государственная политика в сфере обеспечения национальной безопасности: экономико – правовой аспект, Саратов, 2016. С. 77 – 90.

4. Роджер Киран, Томас Кени. «Продавшие социализм. Теневая экономика в СССР»: книга. М.: Алгоритм, 2010.

5. Официальная статистика [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/

© Бондарева В.В., Атапина Ю.А., 2017

Бурханова А.Ф., магистрант
Институт экономики и управления УГАТУ,
г. Уфа, Российская Федерация

АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ ERP - СИСТЕМ В РОССИИ

Аннотация

В статье проводится анкетирование руководителей предприятий на территории РФ. Ставятся конкретные вопросы для чего и для каких целей внедряют фирмы. Приводятся крупные ERP - системы, используемые в основном в РФ. Используемые ERP - системы позволяют дать характеристику развитости предприятий, отражаемые в официальной статистике.

Ключевые слова

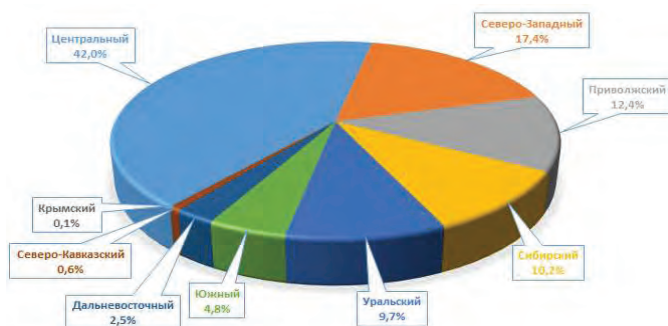
ERP - система, причины внедрения на отечественном рынке, города лидеры

Развитие отечественной промышленности стремится сравниться с современными западноевропейскими стандартами управления. В настоящее время все активнее применяются бизнес процессы информационных систем, для формирования производственных и финансовых сфер деятельности фирмы. Одним из таких продуктов, используемых предприятиями по всему миру, являются ERP - системы, то есть системы планирования ресурсов предприятия (от англ. Enterprise Resource Planning).

Сегодня многие руководители работают стремясь активизировать свой производственный процесс, зная свои плюсы и недостатки. На сегодняшний день использование ERP - системы имеет конкурентное преимущество и фактор, способствующий эффективному планированию производства и развития предприятия в целом. Единственный недостаток – это комплексная процедура, требующая большого количества подготовки и обладающая высокой степенью неопределенности, ввиду отсутствия типового сценария перехода предприятия на принципы ERP.

По данным TAdviser, объем отечественного ERP - рынка в 2015 году продажа лицензий, услуги по внедрению и сопровождению, облачные сервисы составили 108 млрд рублей или выросли на 9 % за год. На конец 2015 года количество ERP - проектов увеличилось и составило 8352 в, из них 5673 в России, а остальные в странах СНГ.

Наибольшая доля проектов отслеживается в Центральном федеральном округе (42 %), Северо - Западном (17,4 %) и Приволжском (12,4 %).



* согласно данным базы TAdviser по состоянию на сентябрь 2016 года

Рисунок 1 - Доли федеральных округов РФ по количеству проектов на сентябрь 2016 года, %

Также следует рассмотреть города по количеству проектов. Лидером по внедрению систем ERP является Москва. Далее по этому показателю входят Санкт - Петербург и Екатеринбург [1].

Таблица 1 - Города лидеры по количеству ERP - проектов

№	Город	Количество проектов, шт.
1	Москва	1416
2	Санкт - Петербург	543
3	Екатеринбург	76

4	Тюмень	69
5	Новосибирск	57
5	Нижний Новгород	57
5	Казань	57
6	Уфа	52
7	Челябинск	44
8	Кемерово	41
8	Красноярск	41
9	Пермь	34
10	Воронеж	33

Основным мотивом использования ERP - систем это улучшение производительности труда сотрудников и эффективное взаимодействие между удалёнными друг от друга подразделениями.

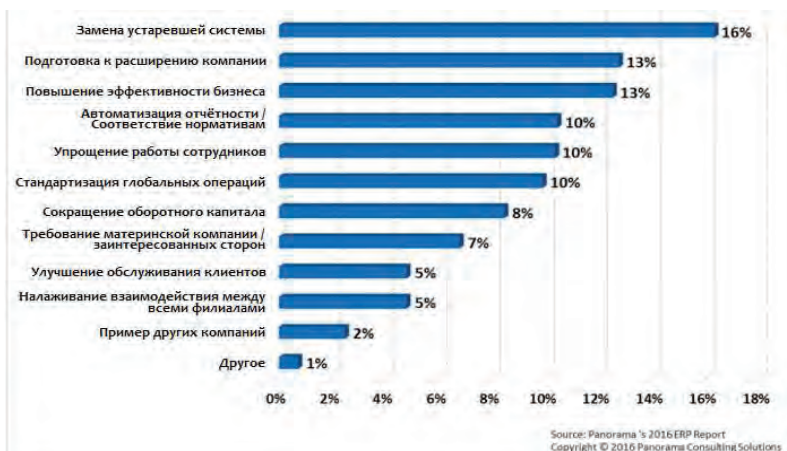


Рисунок 2 - причины внедрения ERP в России.

По уровню удовлетворенности системы 93 % опрошенных по миру рады тому, что приняли решение внедрить автоматизированную систему управления предприятием, а 7 % считают не выгодным.

Также фактором внедрения является критерии выбора. Для 46 % руководителей важным фактором принятия автоматизированной системы управления является функционал системы, для 25 % — стоимость внедрения, для 13 % — распространённость программного решения в конкретной отрасли. Различаются руководители скрытые и открытые, и поэтому до сих пор много предприятий остается на стационарном (локальном) ERP. Два года подряд 56 % компаний выбирают сценарий покупки и внедрения программного обеспечения. В то же время отмечается увеличение спроса на облачные ERP: с 11 % до 27 % за год, за счет стремления экономии на услугах внедрения. Поскольку 56 % руководителей заявили, что за счет внедрения облачных технологий можно сэкономить 20

% бюджета, заложенного на реализацию проекта автоматизации. И только услуга предоставления автоматизированной системы управления в аренду (SaaS) демонстрирует спад, из-за предпочтений в долгосрочной перспективе в частном облаке.

Как говорилось ранее, 56 % компаний внедряют стационарный ERP, по причине:

- нарушение информационной безопасности, утечка базы данных (29 %);
- отсутствие информированности об облачных решениях (16 %);
- потеря важных данных (9 %).

Но все же на некоторые недостатки присутствует больше преимуществ от внедрения ERP, среди опрошенных заявили следующее:

- 14 % — рост доступности информации о предприятии;
- 11 % — рост продуктивности и эффективности;
- 11 % — рост достоверности данных;
- 10 % — улучшение взаимодействия между подразделениями;
- 8 % — улучшение взаимодействия с партнёрами;
- 7 % — улучшение взаимодействия с поставщиками;
- 7 % — контроль над предприятием;
- 7 % — увеличение уровня осведомлённости для принятия управленческих решений;
- 7 % — уменьшение стоимости поддержки информационной инфраструктуры;
- 6 % — уменьшение рутинной нагрузки;
- 6 % — ускоренность выполнения заказов и оптимизация складских запасов;
- 4 % — снижение трудовых затрат.

В 2016 году доля предприятий по сравнению с 2015 годом, ощутили улучшение взаимодействие с клиентами с 4 % до 8 %, а доля организаций, отмечающих улучшение взаимодействия между филиалами, наоборот, сократилась с 14 % до 10 %. И поэтому для большинства предприятий, эффекты от внедрения системы ощущаются спустя 6–12 месяцев после запуска проекта.

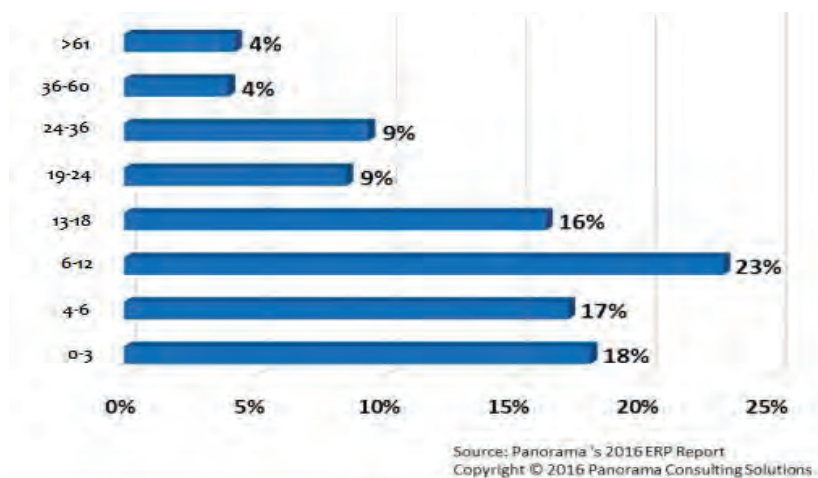


Рисунок 3 - Отдача от ERP за 2016 год, месяц

Что касается срока окупаемости, то картина тут складывается своеобразная, у 41 % предприятий внедрение ERP в течение 1—2 лет, 27 % в течение 3 - 4 лет, 5 и более лет – 32 % [2].

Необходимо отметить и лидеров по ERP. По итогам 2015 года лидером среди российского рынка ERP стала компания - SAP. В первую пятерку в том числе вошли: «1С», Microsoft, «Борлас» и Oracle [3].

По данным TAdviser и BI Partner, большинство участников рейтинга показали динамику выручки выше нуля. Наибольший рост за 2015 год зафиксирован у «SAP» и «1С» - 11,3 % и 16,5 % соответственно. Отрицательная динамика отмечена у «Oracle».

Таблица 2 - Выручка компаний от ERP - проектов в России за 2014 - 2015 гг.

№	Компания	Выручка от ERP - проектов за 2015 год, тыс. руб.	Выручка от ERP - проектов за 2014 год, тыс. руб.	Динамика 2015 - 2014, %
1	SAP	19 062 480	17 132 032	11,3
2	«1С»	12 747 303	10 937 599	16,5
3	Microsoft	3 391 484	3 327 295	1,9
4	«Борлас»	2 267 700	2 251 200	0,7
5	Oracle	1 715 233	1 734 441	- 1,1
	Всего	39 184 200	35 382 567	29

Таким образом, по проведенному анализу стоит отметить, что для отечественных предприятий прослеживается тенденция увеличения спроса на ERP поскольку многие участники в опросе готовы внедрить систему ERP для автоматизации своего производства и уменьшения затрат на изготовление продукции. Поэтому прогноз на 2018 год – умеренно оптимистичный. Растущая профессиональная активность, процессы импортозамещения, а также новые законодательные инициативы, направленные на поддержку российских товаров и услуг, положительно скажутся на позициях российских разработчиков ERP - систем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1.Журнал «TAdviser» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http:// www.tadviser.ru /](http://www.tadviser.ru/) (Дата обращения: 29.09.2017);
- 2.ERP - системы в России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http:// www.interface.ru /](http://www.interface.ru/) (Дата обращения: 29.09.2017);
- 3.Cnews - «1С» и SAP укрепили позиции на рынке ERP - систем в России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http:// www.cnews.ru /](http://www.cnews.ru/) (Дата обращения: 29.09.2017).

© Бурханова А.Ф., 2017

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ

Аннотация: данная статья посвящена формированию налоговых доходов федерального бюджета РФ. В работе рассмотрена структура доходов федерального бюджета. Проанализирована динамика доходов федерального бюджета РФ.

Ключевые слова: федеральный бюджет, бюджетная политика, бюджетная классификация, налоговые доходы, экономика.

Условие устойчивого развития страны – стабильность государственных и муниципальных финансов, которая предполагает сбалансированность и рост доходов бюджетов на текущий момент и в долгосрочной перспективе.

Одной из главных составных частей финансовой политики, во многом определяющей экономической курс развития государства, является бюджетная политика. Именно бюджетная политика, в которой отражаются интересы государства, функции государства, требующие для решения поставленных задач бюджетных средств, занимает ведущее место в экономической политике страны, ее концепция формирует и налоговую, и инвестиционную политику. В Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в сказано: «Бюджетная политика как составная часть экономической политики должна быть нацелена на проведение всесторонней модернизации экономики, создание условий для повышения ее эффективности и конкурентоспособности, долгосрочного устойчивого развития, на улучшение инвестиционного климата, достижение конкретных результатов. Необходимо ясное понимание последствий реализации любых мер бюджетной политики с точки зрения их влияния на темпы продвижения к достижению поставленных целей» [1, с. 10].

Бюджетная политика должна быть ориентирована, в частности, на создание необходимых условий для роста бюджетного потенциала страны, ее регионов и территорий.

Вопросы пополнения доходной части бюджета, особенно в части налоговых поступлений рассмотрены в трудах Севрюковой Л.В.[2 - 3], Ткачевой Т.Ю.[4], Белоусовой С.Н. [5], Рыкуновой В.Л. [6], и др.

Для реализации своих расходных полномочий бюджетам необходимы финансовые источники. Финансовое благополучие и регионов и Федерации в целом зависит от поступления налогов. Налоги по их видам распределены на постоянной основе внутри бюджетной системы в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации. В таблице 1 представлена динамика доходов федерального бюджета РФ за 2014 - 2016 годы и плановый период 2017 года.

Таблица 1 - Динамика доходов
федерального бюджета РФ

Виды доходов	2014г.		2015г.		2016г.	
	млрд. руб.	% к ВВП	млрд. руб.	% к ВВП	млрд. руб.	% к ВВП
Всего доходов	8305,4	18,4	11366,0	20,4	12853,7	20,5
Доходы от внешнеэкономической деятельности	3227,7	7,1	4664,7	8,4	4962,7	7,9
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	1442,6	3,2	1985,0	3,6	2288,0	3,6
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1408,3	3,1	2046,9	3,7	2442,8	3,9
Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ	1199,6	2,7	1543,8	2,8	1713,0	2,7
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	427,8	0,9	380,1	0,7	543,3	0,9

Основная часть доходного потенциала федерального бюджета за 2014 - 2016 гг. формируется за счет налоговых доходов. В доходах российского федерального бюджета основные налоговые поступления – это косвенные налоги (налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины). Доля этих налоговых платежей составляет около 62 % от всех налоговых доходов.

С помощью государственного бюджета происходит перераспределение национального дохода между отраслями народного хозяйства, субъектами РФ и иными сферами. Межотраслевое и территориальное распределение национального дохода осуществляется в соответствии с потребностями экономического и социального развития регионов и отраслей.

Список использованной литературы

1. Афанасьева, Л.В. Бюджетно - налоговая политика: безопасность и приоритеты [Текст]: монография / Л.В. Афанасьева, Т.Ю. Ткачева; Юго - Зап. гос. ун - т. Курск, 2016. - 163 с.

2. Экономическая безопасность в бюджетно - налоговой сфере экономики: монография / Т. Ю. Ткачева, Л. В. Афанасьева, Л. В. Севрюкова [и др.]; под ред. Л. В. Севрюковой, Т. Ю. Ткачевой; Юго - Зап. гос. ун - т. – Курск, 2016. – 315 с.

3. Sevryukova L., Belousova S. Trends in taxation of personal income: russian and foreign experience // Экономічний часопис - XXI. - 2016. - Т. 157. - № 3 - 4. - С. 41 - 43.

4. Tkacheva, T.Yu. Risk management in providing the region for fiscal security. [Текст] / T.Yu.Tkacheva, L.V. Afanaseva, S.N. Belousova // World applied sciences journal . 2013. - Т. 28. № 4 p. 485 - 489.

5 Белоусова С.Н. Задолженность по налогам и сборам в России как угроза экономической безопасности государства. Известия Юго - Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 2 (19), с.142 - 147

6 Rykunova V.L. Forms and methods of tax control: ratio of concepts [Текст] / Rykunova V.L., Belousova S.N., Kirilchuk I.O., Kirilchuk I.O. // Journal of the Social Sciences. 2016. Т. 11. № 15. С. 3697 - 3701.

© Вейс В. В., 2017 г.

Вейс В. В.

Магистрант ЮЗГУ группа ЭК - 53мз
г. Курск, РФ

РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

Аннотация: данная статья посвящена роли налога на прибыль организаций в доходах бюджетов РФ. В работе проанализирована динамика поступлений налога на прибыль организаций в бюджетную систему. Рассмотрено соотношение долей распределения налога на прибыль по бюджетам РФ.

Ключевые слова: прибыль, налог на прибыль организаций, бюджет, бюджетная система, доход.

В системе приоритетов бюджетно - налоговой политики все более существенное значение приобретает эффективность администрирования бюджетных доходов как функции государства и его институтов власти и управления. Таким образом, рост доходов бюджета – одна из главных целей государственных органов власти и органов местного самоуправления.

Роль налога на прибыль в качестве источника доходов бюджета сложно переоценить. О высоких долях доходов от данного налога в бюджетах говорит и опыт большинства развитых стран. Для отечественной бюджетной системы налог на прибыль организаций выступает одним из главных доходобразующих налогов. На данный момент налог на прибыль поступает одновременно в бюджеты двух уровней: по ставке 2 % в федеральный бюджет и по ставке 18 % в бюджеты субъектов. В 2017 году распределение налога на

прибыль претерпело некоторые изменения: 17 % поступают в региональный бюджет и 3 % - в федеральный.

Вопросам влияния налога на прибыль организаций на формирование доходной части федерального и региональных бюджетов посвящены труды Севрюковой Л.В. [1,2], Ткачевой Т.Ю., Афанасьевой Л.В. [3].

В структуре налоговых доходов федерального бюджета РФ налог на прибыль занимает третье место после налога на добавленную стоимость и акцизов и составляет в 2016 году чуть более 7 % . Для консолидированных бюджетов субъектов РФ налог на прибыль играет намного более важную роль, его доля в налоговых доходах за 2016 год занимает более 30 %, уступая только поступлениям от налога на доходы физических лиц.

Анализируя доходы федерального бюджета и консолидированных бюджетов субъектов РФ можно сказать, что поступления от налога на прибыль в целом имеют положительную динамику.

Таблица 1 Динамика поступлений налога на прибыль в бюджетную систему, млрд. руб.

Бюджет	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2014	2015
Федеральный бюджет	255,0	342,6	375,8	352,2	411,3	462,7	456,7
Консолидированный бюджет субъектов РФ	1519,5	1927,9	1979,9	1719,7	1963,3	1953,4	2119,4

Источник: составлено автором на основании данных ФНС РФ [4]

Средний абсолютный прирост поступлений в федеральный бюджет за исследуемый период составляет 33,6 млрд. руб. в консолидированный бюджет субъектов РФ - 99,97 млрд. руб.

На рисунке 1 отражено поступление налога на прибыль организаций в бюджетную систему РФ, где видно, что удельный вес налога в федеральном бюджете имеет тенденцию к росту с 14,3 % до 17,7 % , а в консолидированных бюджетах субъектов отражает снижение.

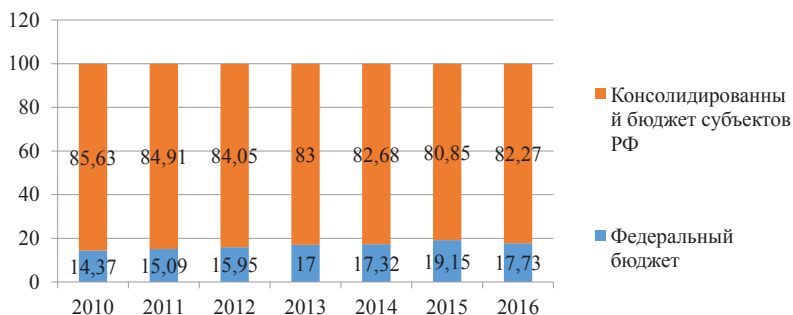


Рисунок 1 - Соотношение долей распределения налога на прибыль по бюджетам

Соотношение распределения налога на прибыль между данными бюджетами показывает, что значительная доля поступлений приходится на региональные бюджеты, для которых данный налог является бюджетообразующий.

Список использованной литературы

1. Севрюкова, Л.В. Налоги и налоговая система [Текст]: учебное наглядное пособие / Л.В. Севрюкова, Т.Ю.Ткачева, С.Н.Белоусова. Юго - Зап. гос. ун - т. Курск, 2015. - 156с.
2. Налогообложение организаций: учеб. пособие / Л.В. Севрюкова, Т.Ю. Ткачева, Н.С. Трусова и др. Курск: Юго - Зап. гос. ун - т, 2015. - 280с.
3. Экономическая безопасность в бюджетно - налоговой сфере экономики: монография / Т. Ю. Ткачева, Л. В. Афанасьева, Л. В. Севрюкова [и др.]; под ред. Л. В. Севрюковой, Т. Ю. Ткачевой; Юго - Зап. гос. ун - т. – Курск, 2016. – 315с.
4. www.nalog.ru [Электронный ресурс]: официальный сайт ФНС РФ (дата обращения 29.09.2017).

© Вейс В.В., 2017 г.

Войтова С.С.,
магистрант 2 курса,
факультет КЭ и П, НГУЭУ
г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Аннотация

В статье рассматриваются существующие подходы к оценке эффективности управления активами паевых инвестиционных фондов

Ключевые слова

Паевые инвестиционные фонды, коллективное инвестирование, доверительное управление, финансовые продукты

Для оценки показателей доходности ПИФов необходимо использовать разные подходы к оценке, которые учитывают предпочтения целевой группы и особенности объекта исследования.

Теоретические аспекты портфельного менеджмента и возможности их реализации на практике заложены Шваргером Дж., Шарпом У., Марковицем Г. и другими авторами. На базе исследований этих авторов производится большинство оценок эффективности управления инвестиционными портфелями.

Все исследуемые подходы можно разделить на следующие группы:

- специализированные методы оценки;

- подходы, которые основаны на фундаментальных исследованиях менеджмента и инвестирования;

- базовые подходы к оценке.

Первая группа предполагает разработку самостоятельных коэффициентов и показателей, которые характеризуют эффективность управления инвестиционным фондом с различных сторон.

Ко второй группе относится большинство из современных методик оценки эффективности управления инвестиционными фондами. Используемые основания – показатели эффективности управления Швангера Дж., Янсена, Трейнора Дж., Шарпа У. и других.

К базовым подходам к оценке относятся подходы на базе абсолютных показателей, использование сравнительного анализа с эталонными значениями. Эти оценки производит, в том числе контрольно - ревизионное управление Министерства финансов России к управлению средствами Федерального общественно - государственного фонда по защите прав акционеров и вкладчиков.

Проведя оценку показателей доходности и эффективности по управлению паевыми инвестиционными фондами, мы пришли к следующим выводам. Многообразие рассматриваемых подходов к оценке эффективности управления ПИФаами по основаниям можно представить в таблице 1.

Таблица 1 – Основания классификации подходов к оценке эффективности управления ПИФаами

1. По учету динамического и статистического аспектов			
статистически - динамические		динамические	статистические
По типу результирующего показателя			
группа показателей		интегральный показатель	
По использованию эталонных значений			
сравнение с рынком	сравнение между собой	сравнение объекта исследования, оценочного показателя с эталонами	
По способу предоставления и обработки информации			
экспертно - аналитические		аналитические	экспертные
По способу предоставления итоговых результатов			
единый список ПИФов, который составлен по возрастанию / убыванию оцениваемых параметров		создание категорий фондов, групп	заключение о целесообразности вложения
По охвату факторов оценки			
многофакторные (ликвидность, риски, доходность и пр.)	двухфакторные (доходность и риск)	однофакторные методики (активы в доверительном управлении, которые оценены в динамике, либо доходность на определенную дату)	
В зависимости от целевой аудитории исследования, подходы к оценке эффективности управления инвестиционными фондами ориентированы:			
на принятие регулируемыми, государственными органами решений	на оценку эффективности менеджеров инвестиционных	на институциональных инвесторов	на потенциальных и существующих пайщиков

о качестве управления	фондов для определения слабых мест и повышения их эффективности		
-----------------------	---	--	--

Все существующие подходы к оценке эффективности управления ПИФа рассматривают изучаемый объект с различных сторон, используя как количественные, так и качественные характеристики. Рассматриваются показатели доходности, разнообразные виды риска, который присущ как всему рынку, так и портфелю инвестиционного фонда; проводятся экспертные мнения и присуждаются баллы, выделяются эталонные показатели.

Но, ни одно исследование не обратило внимания на существующий аспект, показатель, считающийся не менее важным, чем имидж, доходность или риск управляющей компании. Это риск ликвидности ПИФа, применяемый к инвестору – пайщику.

В зависимости от предлагаемого времени инвестирования, структуры и состава активов инвестиционного портфеля, типа фонда пайщик делает выбор, в котором он учитывает, прежде всего, историческую доходность, наиболее профессиональные инвесторы проводят оценку рисков с помощью различных показателей, которые описаны выше. Но и первый, и второй тип пайщика в любой момент может прекратить договор доверительного управления, т.е. погасить паи в силу собственных обязательств.

В согласовании с постановлениями ЦБ РФ Российской Федерации и с Федеральным законом «Об инвестиционных фондах», погашение паев происходит по результатам следующего торгового дня, который следует за днем подачи заявки на погашение паев, но не больше трех дней. В такой ситуации возникает неопределенность расчетной стоимости пая.

Управляющий, в силу динамического характера стоимости пая, не фиксирует стоимость инвестиционного пая, а полученная прибыль от операций реинвестируется в инвестиционном фонде – для инвестора возникает вопрос получения результата на разнообразных инвестиционных горизонтах. В зависимости от «стиля управления портфелем» и типа фонда – показатель количественной оценки – пайщик может выбрать именно тот инвестиционный фонд, который будет отличаться таким уровнем управления, чтобы это обеспечивало рост стоимости инвестиционного пая и вопрос ликвидности, который означает получение за собственные активы – паи финансовых средств без существенных потерь. Это в особенности актуально для начинающих пайщиков, а также для тех, кто не следит за динамикой рынков облигаций и акций.

В настоящее время некоторые управляющие компании предлагают услугу по срочному приобретению и погашению паев на базе котировок на обмен, продажу, покупку инвестиционных паев в зависимости от динамики инструментов паевого инвестиционного фонда. В данном случае также пайщику нужно проводить оценку стратегии управления для своевременной покупки инвестиционных паев и фиксации прибыли посредством погашения или обмена ценных бумаг инвестиционных фондов.

Список использованной литературы

1. Кухоцкий К., Лысцов А., Окулов В. Управляющая компания АВК. Эталонные показатели эффективности управления ПИФа. Журнал РЦБ, № 15 за 2004 г.

2. Назарова, В.В. Выбор критериев эффективности вложений в паевые инвестиционные фонды [Текст] / В.В. Назарова, И.С. Насыров // Финансы и кредит. № 7. 2013. С. 39 - 48.

3. Эффективность управления паевыми инвестиционными фондами в российских условиях. Журнал РЦБ, Управление Активами. № 6(285), 2005г.

© Войтова С.С., 2017

Выгодчикова И.Ю.,

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

Крылова М.В.,

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

Аношина А.А.,

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

ФИНАНСОВО - МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Проблема оценки инвестиционной привлекательности бизнеса и управления направляемыми на его перспективное развитие финансовыми ресурсами является актуальной задачей и предполагает широкое применение экономико - математических методов и прикладных информационных технологий. Авторами статьи разработан инструментарий финансового анализа российских предприятий, позволяющий инвестору принять грамотное решение, который может применяться на практике для повышения качества управления бизнесом.

Ключевые слова

Финансовый анализ, инвестиции, структура капитала, финансовый левередж, рентабельность, региональные инновации

1. Введение. Развитие инновационной экономики требует проведения постоянного мониторинга текущего финансового состояния и перспектив развития региональных организаций [2]. Инновационная сфера бизнеса является наиболее затратной, в то же время перспективы её развития являются важным стимулом государственного вмешательства. Будучи одной из самых наукоёмких отраслей, электроэнергетика требует высоких затрат, необходимых для развития инновационных технологий, поэтому проблема анализа финансового состояния компаний этой отрасли актуальна [1].

Цель работы – разработка финансово - математического инструментария для анализа инвестиционной привлекательности российских предприятий.

2. Методы. Для оценки уровня конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности бизнеса необходимо вычислить коэффициенты [3] (все коэффициенты выражаются в долях):

1. Анализ ликвидности. Коэффициент текущей ликвидности (CR) (отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам, нормальное значение более 1).

2. Анализ инвестиционных рисков. Коэффициент финансового левереджа (DA) (отношение заёмного и собственного капитала, нормальное значение менее 0.5).

3. Анализ устойчивости. Коэффициент финансовой независимости (EA) (отношение собственного капитала к общей сумме инвестиционного капитала, нормальное значение от 0.4 до 0.9).

4. Анализ рентабельности. Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE) (отношение чистой прибыли к собственным средствам, нормальное значение более 0.2).

Обозначим через ΔCR , ΔDA , ΔEA , ΔROE , соответственно, отклонение рассмотренных показателей от нормативных значений, выраженное в долях единицы.

5. Интегральный индекс вычисляется по формуле: $IR=1 - 0.25(\Delta CR+\Delta DA+\Delta EA+\Delta ROE)$. Максимальное значение этого показателя равно единице, соответствует наиболее высокой инвестиционной привлекательности бизнеса.

3. Результаты. Результаты расчёта показателей CR, DA, EA, ROE, IR для двух крупнейших компаний энергетической отрасли России ПАО «Россети» [4], и ПАО «Интер ПАО» [5] представлены в таблице 1.

Таблица 1. Анализ финансового состояния компаний «Россети» и «Интер ПАО»

Статьи баланса и агрегаты	ед. изм.	Россети	Интер ПАО
Активы баланса	млн руб.	416 291	571 594
Внеоборотные активы	млн руб.	383 074	349 060
Оборотные активы	млн руб.	33 218	222 534
Краткосрочные обязательства	млн руб.	3 621	125 544
Долгосрочные обязательства	млн руб.	31 016	26 824
Собственный капитал	млн руб.	381 654	419 226
Заемный капитал	млн руб.	34 637	152 368
Итого инвестиционный капитал	млн руб.	416 291	571 594
Выручка	млн руб.	26 657	868 182
Чистая прибыль	млн руб.	222 441	61 312
CR	доли	9,17	10,13
DA	доли	0,09	0,49
EA	доли	0,92	0,67
ROE	доли	0,58	0,33
IR	доли	0,98	1,00

Лидеры энергетической отрасли имеют стабильное состояние баланса, и инвестиции в эти компании оправданы. Несмотря на высокую прибыль, рассмотренные компании имеют различную структуру финансовых показателей. У компании «Интер ПАО» прибыль гораздо ниже, чем у компании «Россети», несмотря на более высокий объём активов, этой компании нужно позаботиться о грамотном управлении капиталом. Компания «Россети» имеет не высокую, относительно внеоборотных активов, выручку, что может негативно

сказаться на росте прибыли этой компании в перспективе. Поэтому инвестиции в инновационное развитие данной компании не только оправданы, но необходимы для получения более высокой отдачи от обновлённого и усовершенствованного оборудования.

4. Заключение. В работе выполнен финансовый анализ лидеров энергетической отрасли и даны рекомендации для повышения инвестиционной привлекательности бизнеса. Рассмотренным компаниям требуется больше внимания уделять разработке и внедрению высокотехнологичных инновационных проектов, позволяющих этим компаниям продолжать обеспечивать безопасное и комфортное экономическое развитие российских регионов.

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 17 - 32 - 00050)

Список использованной литературы

1. Аббясова Д.Р., Халиков М.А. Факторы стоимости и управление стоимостью инновационно - ориентированной компании // Современные проблемы науки и образования. - 2015. - №2 – 2. – С. 405.

2. Безухов Д.А., Максимов Д.А., Халиков М.А. Оптимизация структуры оборотного капитала производственной сферы промышленной корпорации. - М.:ФГБОУ ВО "РЭУ им. Г.В. Плеханова". - 2017. - 171 с.

3. Выгодчикова И.Ю., Верещагина Л.С. Применение модели Чессера в анализе кредитоспособности предприятий // Изв. Сарат. ун - та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, вып. 4, ч. 1. С. 78–82.

4. Годовой отчёт ПАО «Россети» за 2016 г. URL: http://www.rosseti.ru/investors/info/financeinfo/reports/rsbu/doc/RSBU_31.12.2016.pdf (дата обращения: 25.09.2017 г.).

5. Годовой отчёт ПАО «Интер РАО» за 2016 г. URL: http://interraonew.dev.mobipark.ru/upload/docs/2017forum/GO_Inter_RA0_05.05.2017.pdf (дата обращения: 25.09.2017 г.).

© Выгодчикова И.Ю., Крылова М.В., Аношина А.А., 2017

Горбаткова А.Ф., Оганесян А. А.,

студенты 3 курса

Института сферы обслуживания и
предпринимательства (филиал) ДГТУ г. Шахты
г.Шахты, Российская Федерация

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается проблематика создания благоприятного имиджа для организации в сфере общественного питания. Изучена структура имиджа предприятия общественного питания и важные элементы, которые влияют на спрос со стороны потребителей. Предложен ряд мер по улучшению имиджа.

Ключевые слова

Имидж, впечатление, спрос, общественное питания, структура

В современном обществе имидж и впечатление, которое производит фирма, является важным аспектом общего восприятия предприятия и оценки её потребителями. В процессе развития организации, занимающейся оказанием услуг, главной проблемой становится создание благоприятного имиджа, который бы выделял предприятие из ряда подобных и делал его особенным, уникальным. Имидж играет ведущую роль при оценивании любого события или процесса в социуме. Термин «имидж» имеет сложную историю, которая берёт начало от латинского слова, означающего «имитировать». Данная дефиниция имеет много разных формулировок и объяснений. Одно из них: имидж – это образ, вид сервисного предприятия, который существует в сознании общественности [1, с. 4].

Основной задачей имиджа предприятия общественного питания является соответствие наступающему образу и направленность на определенную группу гостей, но оставлять возможности для развития.

Имидж предприятия общественного питания – достаточно широкое определение, которое включает всё: начиная от формы одежды и дизайна визиток, заканчивая стилем руководства. Миссия и девиз предприятия также занимает важное место в формировании имиджа. Для формирования положительного имиджа предприятия специалисты PR области, как правило, старательно и кропотливо разрабатывают образ компании, демонстрируя потребителям свои эмоциональные и рациональные ценности.

Под имиджем предприятия понимают полноценное восприятие фирмы различным общественными группами. Структура имиджа подразделяется на несколько элементов (таблица 1).

Таблица 1 – Структура имиджа предприятия общественного питания [2, с.69]

Структурные элементы	Характеристика
Имидж услуг	Представление населению об услугах, предлагаемых предприятием
Имидж потребителя услуг	Представление о жизненном стиле жизни и социальном статусе гостей
Внутренний имидж	Представление работников об этой организации
Имидж основателя	Представление о целях, возможностях и темпах руководства
Имидж персонала	Представление посетителей о сотрудниках предприятия
Визуальный имидж	Представления гостей о предприятии, которые основаны на зрительном восприятии внешнего вида зала
Социальный имидж	Представление посетителей об экономическом и культурном положении фирмы
Бизнес имидж	Представление о фирме в целом и мобилизация внимания партнеров и потребителей

Из данной таблицы можно сделать вывод, что в целом имидж предприятия общественного питания – это представления об организации, которые она формирует для создания нужного впечатления о себе у партнеров, конкурентов и потребителей.

Любому предприятию общественного питания важно четко определить концепцию. Но процесс создания и осуществления такой объемной работы возможен только благодаря организованной работе профессионалов, которые учтут все детали и выполнят все наилучшим образом.

При формировании имиджа на предприятии общественного питания необходимо уделять большое внимание гостевой зоне. Обеспечить в ней комфорт и все удобства для посетителей и удобного обслуживания. Ключевым фактором является – оригинальность и уникальность зала для гостей. Как правило, для создания атмосферы в таких заведениях встречаются глухие теплые тона на стенах, которые в свою очередь создают спокойствие и уют. А вот что касается ярких и холодных красок, то они визуально делают пространство шире. Если же ресторан или кафе разделены на несколько зон, то каждая из них должна сочетаться с другой.

Мебель, которая также расположена в гостевом зале, должна быть удобной и соответствовать общему стилю. Вся совокупность мебели, светильников, посуды, салфеток, приборов и вид меню должны гармонизировать с основной темой предприятия. Посещая подобные заведения, первое, с чем сталкивается гость, – меню. Поэтому большое значение имеет его вид. В современных кафе всё чаще становится популярным отдельное меню вин и десертов.

Интерьер предприятия общественного питания должен быть таковым, чтобы было возможно проведение шумных вечеринок для весёлой компании, либо деловой встречи и романтического ужина. Важным сопровождающим элементом является музыка, которая соответствует концепции заведения и меняется в зависимости от времени суток: утром одна, вечером – совсем другая. Причём она должна звучать тихо и не отвлекать гостей от приёма пищи или беседы. В крайних случаях в заведении можно присутствие телевизора.

Обслуживание гостей всегда начинается с входных дверей, поэтому обслуживающий персонал предприятия общественного питания должен знать и обладать навыками, достаточными для привлечения внимания посетителей и проведения беседы с ними.

Безусловно, главная цель любого успешного предприятия общественного питания – умение накормить своих посетителей, которые впоследствии становятся постоянными гостями предприятия. Причём они могут предпочитать данное предприятие другим не столько из-за насыщения организма вкусной едой, сколько ради приятного препровождения свободного времени.

Все технические помещения предприятия общественного питания, включая кухню, должны соответствовать всем техническим и санитарным требованиям. Бесспорно, кухня считается главным местом в любом заведении общественного питания. Именно поэтому она обязательно должна быть снабжена всем необходимым оборудованием. Стиль заведения также может отражаться в оформлении кухни, но главное условие имиджа – создание атмосферы, приятной как для приёма пищи, так и для дружеской беседы или чтения газеты наедине [3, с. 53].

Итак, в имидже предприятия общественного питания содержится масса компонентов: от названия, стиля и атмосферы до запахов и звуков. По той причине, что имидж предприятия формирует в сознании потребителей определённый образ, то главной задачей каждого ресторана становится направить мысли и чувства разных людей в необходимое направление и создать единый образ.

Чтобы сделать какое-либо предприятие общественного питания популярным местом, а бизнес – успешным, необходимо приложить немало усилий. Добиться такого результата можно разными способами:

- усилить маркетинговую деятельность (проводить дегустации вин, промо - акции с призами, выступления известных людей и т.д.);
- улучшить внешний фасад, дизайн внутреннего интерьера (включая мебель, посуду, бар);
- улучшить условия труда, повышать квалификации персонала, мотивировать их деятельность;
- участвовать в благотворительности;
- повысить культуру обслуживания потребителей услуг;
- сокращать время выполнения заказов;
- внедрить современные формы производства и обслуживания;
- расширение ассортимента услуг;
- гарантирование высокого качества услуг;
- удобный для потребителей режим работы предприятия [4, с.192].

Таким образом, можно сделать вывод, что имидж – это образ, вид сервисного предприятия, который существует в сознании общественности, а впечатление, которое производит фирма, является важным аспектом общего восприятия предприятия и оценки её потребителями. В настоящее время привлечь потребителей сложный процесс, так как, чтобы оставаться популярным и востребованным на рынке услуг местом, предприятию необходимо оказывать такие услуги, которые не реализуют в расположенные вблизи предприятия общественного питания, и воздействовать на посетителей всеми возможными методами.

Список используемой литературы:

1. Шарков, Ф. И. Имидж фирмы. Технологии управления / Ф.И. Шарков – М.: Академический проект, 2014. – 272 с.
2. Козлова Н.П.. Формирование положительного имиджа и деловой репутации компании // Вестн. Астраханского гос. техн. ун - та. Сер.: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 67 - 71.
3. Аверченко Л.К. Практическая имиджелогия: учебно - методический комплекс для дистанционного обучения – Новосибирск: СибАГС, 2007. – 108 с.
4. Щербакова, Н. Сервисное обслуживание потребителей услуг и факторы повышения конкурентоспособности предприятий сервиса / Н.Щербакова, А.Пахомова // Современные условия взаимодействия науки и техники. – 2017. – Ч.1. – С.189 - 192.

© Горбаткова А.Ф., Оганесян А.А., 2017

ТАЙНЫЙ ГОСТЬ

Аннотация

В данной статье рассматривается методика «Тайный гость», которая активно применяется на предприятиях общественного питания. Выделены особенности данной методики. Выявлен широкий спектр использования результатов проверки.

Ключевые слова

«Тайный гость», методика, сервис, обслуживание, предприятие общественного питания, исследование

На сегодняшний день методика «Тайный Гость» преобразовалась в надёжную и активную конфигурацию оценки эмоций и впечатлений посетителей, и многочисленными директорами ресторанного бизнеса считается необходимым инструментом, позволяющим постоянно быть на шаг впереди конкурентов.

«Тайный гость» – данная методика тайной оценки свойств сервиса предприятия и контроля контактного персонала, определения свойств дизайнера и качества приготовленных блюд, в соответствии с восприятием концепции.

Главная отличительная черта программы «Тайный гость» – внезапность и засекреченность контроля, таким образом, что только сам гость знает, что ведётся данная проверка. Выяснить, что и как происходит во время проверки можно именно благодаря «Тайному гостю»[1, с. 230].

Данное решение идеально для процесса контролирования свойств и качества обслуживающего персонала, укрепления и достижения значительных результатов в оказании услуг. При невысоких в сопоставлении с иными инструментами расходах, проект «Тайный Гость» помогает грамотно построить мотивационную концепцию и лояльность сотрудников, предоставляет обширные возможности к развитию работников в профессиональном плане, следовательно, увеличивает степень продаж и совершенствует бизнес.

Исследование по программе «Тайный гость» даёт возможность постоянно осуществлять определение качества работы обслуживающего персонала в ресторане или гостинице. Систематизированные сведения дают возможность раскрыть недостатки сервиса предприятия и быстро осуществлять соответствующие мероприятия по их уничтожению.

В современных условиях целью предприятия сервиса становится конкурентоспособность на рынке услуг. Это соответственно предполагает контроль над издержками производства и конкурентную борьбу за повышение доли рынка услуг. Поэтому так важно обеспечить высокий уровень обслуживания потребителей и гарантированное качество услуг [2, с.190].

Анализ по программе «Тайный гость» способствует:

- улучшению качества обслуживания посетителей;
- увеличению прибыли предприятия;
- выявлению проблемных мест в работе ресторана;
- увеличению числа постоянных потребителей;
- снижению риска потери гостей;
- повышению эффективности работы персонала;
- корректированию программ обучения для работников;
- корректированию мотивационных систем сотрудников.

«Тайный гость» посещает предприятие точно так же как обыкновенный посетитель. Он контактирует с работниками, но концентрируется на компетентности сотрудников, на осуществлении должного обслуживания и поведения, знание и понимание научно - технических действий и т.д. Учитывает внешний вид сотрудников, состояние залов и их чистоту, качество блюд и т.д. Собранные данные «Тайный гость» записывает в оценочный бланк (чек - листы в формате ДА / НЕТ). Обычно анализ содержит в себе фиксацию исполнения стандартного уровня обслуживания, комментарии работников о впечатлениях от посещения фирмы.

Исследование по методу «Тайный гость» содержит в себе 7 шагов:

Шаг 1: Установка цели

Необходимо установить, что будут оценивать специалисты, и как применяют полученную информацию. К примеру, целью изучения станет осуществление работниками стандартов обслуживания, либо внешний вид, либо взаимодействие по телефону и т.д. Цели могут быть разными, всё зависит от нужд заказчика.

Шаг 2: Создание критериев оценки

Критерии оценки обязаны основываться на установленные в компании стандарты обслуживания, продукта, внешнего вида работников и т.д.

Шаг 3: Операции оценки

Определяется действия «Тайного гостя» до / во время / после визита на предприятие. Главное – план действий, миф гостя (причина визита, проблема, ситуация, и т.д., что помогает сделать поведение гостя более естественным).

Шаг 4: Контроль качества

Качество собираемых данных – требование для успешного изучения «Тайный гость». Получение данных содержит в себе: фиксирование фамилий и имен работников, с кем «Тайный гость» вступает в связь, чеки, представление ситуаций, индивидуальную оценку удовлетворенности посетителя.

Шаг 5: Анализ полученных данных

Собранные данные изучаются. Подводятся результаты. Формируются заключения, которые установят на основании итогов.

Шаг 6: Применение данных

После передачи клиенту доклада «Тайного гостя», сведения обязаны быть использованы внутри фирмы заказчика.

Шаг 7: Наблюдение изменений

Особенно результативны постоянные изучения по способу «Тайный гость». Цикличность может быть как ежемесячной, так и поквартальной. Исследование способно

содержать в себе оценку деятельности целой компании либо других подразделений. Это даёт возможность систематически контролировать качество предлагаемых услуг [1, с. 240].

Оценка исследования согласно методу «Тайный гость» может быть 3 видов:

- 1) Стандартное исследование (получение общих данных о настоящей степени качества обслуживания);
- 2) Предтренинговое исследование (обнаружение недостатков в деятельности работников для формирования проекта обучения);
- 3) Посттренинговое исследование (с целью установления изменений в труде сотрудников уже после обучения).

Тайная оценка – мощнейший инструмент контроля бизнеса. Тайная оценка – качественный и продуктивный рекламный ход, способствующий критично взглянуть на кафе или ресторан.

Сочетание информации, полученной напрямую от управляющих предприятия, с отчётом, показанным экспертом, исполняющим скрытую экспертизу, предоставляет владельцу абсолютное представление о состоянии бизнеса.

Чем больше степень стандартизации, тем значительнее осуществление для предприятия исследования «Тайный гость», чтобы выявить деятельность сотрудников в соответствии с регламентом, и подкорректировать их действия в необходимую сторону.

Если после каждого подобного визита управляющие вносят изменения в деятельность кафе или ресторана и принимают необходимые мероприятия к людям, которые нарушают дисциплину, то совершенствование качества деятельности работников настанет немедленно.

На ресторанном рынке увеличивается конкурентная борьба, и результат деятельности кафе или ресторана находится в зависимости от деятельности обслуживающего персонала. В настоящий момент это максимально очевидно. Помимо этого, в ряде ситуаций подготовленные работники предполагают вспомогательную выгоду, которая даёт возможность увеличить реализацию и повлияет на посетителя для дальнейшего постоянного посещения вашего предприятия.

На тех предприятиях, где довольно часто проводят технологию «Тайный гость», качество обслуживания больше среднестатистического показателя, так как обслуживающий персонал привыкает оцениванию своей деятельности и регулярно удерживают себя в трудовом тоне.

В результате – увеличивается уровень и качество обслуживания посетителей, следовательно, увеличивается преданность посетителей к бренду и предприятию общественного питания [3, с. 90].

«Тайный гость» – это возможность дать оценку и приобрести «нулевой срез», картину качества обслуживания на вашем предприятии, которая затем будет базой для исследования сценария постоянный ревизий.

«Тайный гость» прибывает в ваше кафе или ресторан в качестве обыкновенного посетителя. Использует ваши предложения, узнаёт об услугах, приобретает блюда. В процессе визита подмечает слабые и сильные стороны, фиксирует в памяти и вносит большое число деталей.

«Тайный гость» даёт возможность извлекать наиболее значительные данные по определённым признакам, как дизайн и уровень чистоты в ресторане, показ блюд и оказываемых услуг, взаимодействие внутри группы, услужливость и профессионализм, быстрота оказываемого сервиса и строгое выполнение правил, а кроме этого ещё реклама.

Наиболее продуктивно функционируют непрерывные программы, когда работники понимают, что любой посетитель способен быть таинственным.

Кроме того визиты «Гайнственного гостя» могут осуществляться с использованием диктофона, фотоаппарата или видеокамеры. Аудио, видеозаписи и фотографии отдадут заказчику. Применение технического оборудования в деятельности тайного гостя предоставляет возможность получения дополнительных данных [4, с. 115].

В группе людей, которые занимаются проведением исследований, нет посторонних и лишних, которые не представляют себе, что существуют стейки различные по степени прожарки. Все работники – высококлассные управляющие ресторанов, и шеф - повара.

Итоги такого исследования конфиденциальны и подтверждены детальным отчётом. Такой подход к выполнению «Тайного гостя» даёт возможность обратить план в функционирующую надзорную проверку.

Таким образом, можно сделать вывод, что «Тайный Гость» даёт возможность извлечь наиболее значительные данные следующим пунктам: внешний вид и опрятность предприятия, демонстрация блюд и услуг, взаимодействие внутри группы, скорость сервиса и строгое выполнение правил, кроме того рекламная деятельность. «Тайный гость» – мощнейший инструмент контроля бизнеса.

Список использованной литературы

1. Курочкина, О. Ресторан: работа над ошибками. Книга для неидеальных рестораторов / Курочкина, О – Ресторанные ведомости, 2015. – 336 с.
2. Щербакова, Н. Сервисное обслуживание потребителей услуг и факторы повышения конкурентоспособности предприятий сервиса / Н.Щербакова, А.Пахомова // Современные условия взаимодействия науки и техники. – 2017. – Ч.1. – С.189 - 192.
3. Бухалков, М. И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала. Учебное пособие. Гриф УМО вузов России / Бухалков, М. И. – Инфра - М, 2016. – 192 с.
4. Гвоздовская, В. Управление рестораном, который любит своих гостей / Гвоздовская, В. – Ресторанные ведомости, 2015. – 232 с.

© Кацилова М.А., Горбаткова А.Ф., 2017

Григорьев М.Н., к.т.н., профессор,
Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ»
им. Д.Ф. Устинова
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация
Дигусов Н.Н., аспирант,
Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ»
им. Д.Ф. Устинова
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация
Уваров С.А., д.э.н., профессор,
Санкт - Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К НОРМАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОБСТАНОВКИ НА КОРЕЙСКОМ ПОЛУОСТРОВЕ

Аннотация

Актуальность статьи вытекает из кризисной ситуации, сложившейся в 2017 году на Корейском полуострове. Цель работы состоит в предложении инновационного

экономического подхода к разрешению конфликта. Данный оригинальный подход является результатом использования методов инновационно - логистического анализа и синтеза. Существо предложения состоит в организации межнациональной транзитной логистической системы, гармонизирующей экономические интересы КНР, КНДР, Южной Кореи, США, России и Японии.

Ключевые слова

Логистика, КНДР, США, Япония, Южная Корея, КНР, Россия, конфликт.

Международная обстановка на Корейском полуострове существенно обострилась в 2017 году. Этому в значительной мере способствовал приход к власти в США администрации под руководством президента Д. Трампа. Он, формально прокламируя «коммерческий подход» к организации международного взаимодействия, по существу использует применяемые в рамках логистики эмоционального воздействия технологии психологического давления для получения американской стороной экономических и политических преимуществ. Такие приемы, будучи использованы по отношению к КНДР, привели к тому, что это государство ускорило реализацию программ создания ракетного и термоядерного оружия. Международное сообщество, игнорируя логистический подход к решению проблемы и желая инстинктивно уменьшить количество стран, обладающих ракетно - ядерным потенциалом, отреагировало на этот факт введением экономических санкций в отношении КНДР, что, как это быстро стало очевидно, только активизировало процесс взаимного запугивания. В конфронтацию помимо США и КНДР стали втягиваться Южная Корея и Япония. Происходящие события, с одной стороны, стимулировали продажу американского оружия, но с другой стороны породили стратегическую неуверенность на финансовых рынках, что в совокупности может дурно повлиять на перспективы развития мировой экономики. Таким образом, проблемы во взаимоотношениях небольшой группы стран начинают ставить под сомнение не только экономическое, но и чисто физическое благополучие всего человечества. С точки зрения логистики экономические санкции в отношении одной стороны данного конфликта принципиально не способны гармонизировать отношения на Корейском полуострове. Взаимный страх и недоверие между КНДР, Южной Кореей и Японией может быть преодолен путем включения этих государств в логистическую систему, где каждая из сторон получит экономическую выгоду только при добром согласии других.

Первым шагом в создании такой логистической системы может стать прокладка по территории КНДР и Южной Кореи транзитных газо - и нефтепроводов, перемещающих потоки углеводородов из России в Японию, а также транзитных линий электропередач для переброски энергии из КНР и России в Южную Корею и Японию.

Трубопроводы и ЛЭП в отличие от транзитных железных дорог и автомобильных магистралей создают наименьшую угрозу использования такой инфраструктуры для вооруженной агрессии.

Для финансирования создания и эксплуатации такой логистической системы целесообразно учредить международный консорциум. Ее строительство и оперативное управление эксплуатацией можно вести каждой стороной на своей территории преимущественно на национальной основе. Плату за транзит государства Корейского полуострова должны использовать на невоенные цели. Продукция, созданная КНДР из / или с использованием транзитируемых ресурсов, должна обладать преференциями на

мировых рынках. Доходы от ее продажи следует использоваться в течение 20 лет со дня заключения соответствующего соглашения только на улучшение материального положения трудящихся КНДР. Условием такого соглашения должен стать отказ КНДР и Южной Кореи от испытаний ракетного и атомного оружия, прекращение военных маневров иностранных государств на Корейском полуострове, заключение мирного договора между КНДР и Южной Кореи, международные гарантии нерушимости границ на Корейском полуострове. Баланс интересов КНР и США на Корейском полуострове должен быть гарантирован равной доступностью вложений капитала, как в КНДР, так и в Южной Кореи.

Список использованной литературы:

1. Уваров С.А., Григорьев М.Н. Сравнительный анализ логистического и SCM - подходов // В сборнике: Логистика - евразийский мост. Материалы 12 - й Международной научно - практической конференции. 2017. С. 336 - 340.
 2. Уваров С.А., Григорьев М.Н. Стратегическое планирование цепей поставок // В сб - ке: Перспективы развития логистики и УЦП. Сборник научных трудов: в 2 - х частях. М.: Изд - во «Эс - Си - Эм Консалтинг», 2017. С. 567 - 588.
 3. Уваров С.А., Григорьев М.Н. Управление стратегическими запасами нефти как фактор национальной безопасности // В сборнике: Логистика - евразийский мост. Материалы XI международной науч. - практ. конф. 2016. С. 256 - 261.
 4. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика эмоционального воздействия в современной экономике // В сб.: Логистика: современные тенденции развития. Материалы IX Международной науч. - практ. конференции. 2010. С. 130 - 133.
 5. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика эмоционального воздействия как перспективный инструмент экономики будущего // В сб.: Маркетинговое управление в коммерции и логистике. Научная сессия проф. – преп. состава, научн. сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2009 года, Факультет коммерции и маркетинга: сб. докладов в 2 ч. СПбГУЭФ; 2010. С. 99 - 103.
 6. Григорьев М.Н., Сергеева Н.С. Синтез подхода к организации производства продукции, апробированной продажами на рынке // Современные аспекты экономики. 2005. № 3 (70). С. 118 - 124.
 7. Григорьев М.Н. Современные электронные системы поддержки принятия решений по управлению товарными запасами. – СПб., 2004 – 156с.
 8. Григорьев М.Н. Маркетинг. Учебник для студентов вузов, обучающихся по спец. 061500 "Маркетинг", 060800 "Экономика и управление на предприятии (по отраслям)", Сер. Основы наук – М., 2010 – 368с.
 9. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика. Учебник для бакалавров по направлению "Менеджмент", 3 - е изд., перераб. и доп., Сер. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс – М., 2012 – 825с.
 10. Григорьев М.Н. Программные продукты в маркетинге. Учебное пособие для вузов, Сер. Disciplinae – М., 2004 – 256с.
 11. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Продвинутый курс. Учебник, 3 - е изд., перераб. и доп., Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс – М., 2015 – 784с.
- © Григорьев М.Н., Дигусов Н.Н., Уваров С.А., 2017

МАРКЕТИНГ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВ: ОСОБЕННОСТИ И ПРИМЕНЕНИЕ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие агромаркетинга как самостоятельного направления современного маркетинга, определены цели и направления его применения в сельскохозяйственных производствах. Выделены особенности агромаркетинга, связанные как со спецификой сельскохозяйственного производства, так и с сельскохозяйственной продукцией.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, маркетинг, агромаркетинг.

Маркетинг в организациях сельскохозяйственного производства направлен на изучение потребностей рынка; прогнозирование спроса и учет возможных действий конкурентов; разработку ассортиментной и ценовой политик; создание программ производства и организацию сбыта готовой продукции.

Маркетинг - это совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям, управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации. Наиболее широко маркетинг применяется в сбытовой деятельности, стимулировании сбыта и рекламе.

Маркетинг в сельскохозяйственных производствах определяется следующими факторами: природными условиями и качеством почв; значимостью товара и его особенностями; временным лагом между моментом производства и потребления; сезонностью производства; производство жизненно важных товаров; многообразием организационно - правовых форм хозяйствования; высокой чувствительностью отрасли к изменениям по сравнению с другими [2].

Агромаркетинг как разновидность маркетинга представляет собой совокупность рыночных отношений и информационных потоков для установления связей с рынками сбыта.

Агромаркетинг действует как во внутренней (поставщики, транспортные организации), так и во внешней маркетинговой среде (природно - климатические, экономические условия). Предприятие сельского хозяйства не является самообеспечивающим, как следствие, между ним и маркетинговой средой происходит непрерывное взаимодействие: обмен информацией и различными ресурсами [1].

Маркетинг сельскохозяйственных производств реализуется по трем направлениям: обеспечение сельского хозяйства продукцией производственно - технического назначения (маркетинг средств производства); реализация сельскохозяйственного сырья и продукции (маркетинг сельскохозяйственного сырья); сбыт через торговые сети (маркетинг продовольственных товаров) [3].

Маркетинг в агрокомпаниях различается по специфике производимой продукции, т.е. по выполняемым функциям и составу элементов. Таким образом, маркетинговую сферу сельскохозяйственных предприятий можно подразделить на классы:

1) рынок сырьевых продовольственных товаров (относительная однородность продукции, высокая стандартизация, масштабность реализации). Маркетинговые ограничения – высокозатратность и неэффективность рекламной деятельности для отдельных фирм, низкий уровень конкуренции, сложности в ценообразовании.

2) рынок продовольственных товаров высокой степени переработки (неоднородность продукции, широкий ассортимент). Маркетинговые ограничения – высокая конкуренция, небольшая вариация цен. Маркетинг направлен на привлечение покупателей посредством рекламы, создания брендов, мероприятий по продвижению товаров.

3) рынок относительно однородной продукции с низкой степенью переработки (барьеры на рынок невысокие, конкуренция умеренная). Маркетинговые ограничения – низкая степень дифференциации продукции и, следовательно, небольшое разнообразие цен и неинтенсивная реклама.

4) рынок продовольственного сервиса (неоднородности, специфичность производимых товаров). Маркетинговые ограничения – группы товаров различны по степени монополизации на рынке и известности, таким образом, ценообразование принимает формы от монопольного до рыночного.

Таким образом, посредством агромаркетинга возможно произвести оценку спроса на рынке, спрогнозировать объемы продаж, рационально организовать процесс управления производством, с учетом всех особенностей отрасли и конкретной организации.

Агромаркетинг не получил широкого развития и распространения в нашей стране, причиной этому является непонимание производителями важности и эффективности маркетинговых исследований, а так же страх финансовых потерь от вложений в эти мероприятия.

Однако выстраиваемые маркетинговые стратегии в сельскохозяйственных производствах значительно повышают устойчивость бизнеса. Применение сельскохозяйственного маркетинга позволяет частным фермерам и небольшим производствам расширить выбор поставщиков, увеличить вариативность каналов реализации продукции, что, в свою очередь, способствует прибыльности организации.

Список использованной литературы

1. Асадов З. Р. Агромаркетинг и его роль в развитии сельского хозяйства. - Вопросы структуризации экономики. - №2, 2012 // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/agromarketing-i-ego-rol-v-razviti-i-selskogo-hozyaystva> (дата обращения: 28.09.17).

2. Ильина Е. А. Особенности маркетинга в сельском хозяйстве // URL: <https://www.scienceforum.ru/2016/1631/18568> (дата обращения: 28.09.17).

© Диулина И.Е., 2017

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация

В статье излагаются подходы к формированию стратегии развития регионов. Предлагается методика анализа регионов с учетом особенностей государственного управления и конкурентных преимуществ и выявлены основные акценты на которые необходимо обратить внимание при разработке стратегии развития региона.

Ключевые слова

Стратегия, конкуренция, прогнозирование, административная единица, сценарий, инструмент.

Ключевой задачей стратегического планирования является целеполагание. В основе ускоренной трансформации должно быть обозначение исчерпывающих показателей конечной цели. Необходимо поставить вопрос – куда направить вектор экономического развития. Для начала следует определить текущее состояние экономики. Оно определяется тремя главными составляющими:

1. Наполненностью государственного бюджета и состоянием платежного баланса.
2. Доходами субъектов государства.
3. Денежными доходами граждан.

Здесь мы сталкиваемся с важной проблемой разработки стратегии социально - экономического развития – проблемой выбора приоритетов, в первую очередь их количества. Поскольку не может стратегия развития регионов содержать десятки приоритетов. Таких приоритетов – стратегических целей – может быть три - пять. Приоритеты, которые образовались «природным способом» скорее всего могут такими и не быть, а сформироваться исходя из специфической истории развития России и ее регионов. Смежные административно - территориальные единицы, как правило, имеют схожую структуру государственности и таким образом они являются конкурентами не только благодаря собственному желанию конкурировать, но и благодаря тому, что именно так сформирован государственный комплекс этих регионов.

В этих приоритетных сферах крайне важно наладить программное и стратегическое взаимодействие. Учитывая это, следует формировать в стратегиях и программах развития приоритеты нового типа, а не выписывать в них лишь то, что досталось в наследство России от индустриального этапа ее развития, поскольку такие приоритеты, даже при условии их успешного достижения будут периферийными, касательно ядра современного геополитического пространства. Следует формировать новые приоритеты, которые были бы перспективными для регионального развития.

Выявление ключевых видов экономической деятельности целесообразно, на взгляд автора, делать в основном ориентируясь на три главнейших критерия – удельным весом созданной добавленной стоимости, количество занятого в нем трудоспособного населения, экспортом как признаком конкурентоспособности. При этом влияние выбранных критериев определяется по всей системе показателей социально - экономического развития.

Примером для разработки стратегии может служить один из инструментов финансового анализа – бизнес - портфель. Одной из лучших моделей планирования бизнес - портфелей является модель Бостонской консультационной группы. В данном случае под бизнес - портфелем имеется ввиду набор видов экономической деятельности, которые определяют

профиль региона. Анализируя этот портфель можно выявить степень привлекательности (т.е. эффективности и доходности) различных видов экономической деятельности (стартегических бизнес - единиц) и решить на какую поддержку заслуживает каждый из них.

Используя матричную методику оценки конкурентоспособности Бостонской консалтинговой группы отрасли экономики можно квалифицировать на подгруппы:

1. «Дойные коровы» это условное название отраслей экономики, которые требуют больших государственных вливаний для своей поддержки. В России (да и во многих странах мира) ярким примером такой отрасли может служить сельское хозяйство.

2. «Звезды» это отрасли, которые имеют мощный потенциал увеличения добавленной стоимости и занятости, и требующие развития, на сегодняшний день данные отрасли базируются на следующих технологиях:

- конкурентоспособная элементная база для оптоэлектронных систем двойного назначения;
- высокоэффективные полупроводниковые устройства для волоконно оптических способов передачи информации в широких диапазонах;
- новые полупроводниковые материалы для спинтроники и квантовых наноприборов;
- новые и возобновляемые источники энергии, материалы и высокоэффективные устройства, а также оборудование солнечной энергетики;
- энергосберегающие источники света, системы освещения и их элементная база.

3. «Знаки вопросов» – это технологии, прорывы в которых могли бы стать интеллектуальным продуктом и интеллектуальной собственностью. Это компьютерные технологии, биотехнологии, телекоммуникации, экотехнологии.

Таким образом, актуальным становится поиск тех акцентов в развитии видов экономической деятельности, которые обеспечивают и динамический прирост ВВП в ближайшее время и стабильный рост в перспективе.

Особое внимание необходимо обратить на способы наращивания внутренних финансовых возможностей территории и повышения эффективности их использования.

Прежде всего, речь идет про прирост финансовых ресурсов за счет капитализации прибыли. Увеличения массы последнего дает возможность держать внутренний инвестиционный ресурс для технологического обновления производства. Основными показателями динамики этого процесса должен стать объем выработки на один субъект Российской Федерации и объем выработки на одного работника.

Естественно на региональном уровне роль прибыли как инвестиционного источника в основном регламентируется общегосударственными решениями и федеральным законодательством. Основной недостаток этой регламентации – отсутствие мотивационной нагрузки его направления в инновационное русло.

Преодоление психологических проблем, суть которых состоит в существующей при введении большого количество инноваций дилеммы между необходимостью и неопределенностью успеха. В связи с этим требуется наработка конкретных рычагов – стимуляторов на уровне области.

Анализ слабых сторон практики разработки стратегии социально - экономического развития Российской Федерации свидетельствует, что из поля зрения выпадают несколько важных моментов

Во - первых. Низкая эффективность производства, изношенность основных средств, техническое отставание. Для преодоления этих проблем требуется активизация воспроизводственных процессов на новом уровне. Четкое определение роли

инвестиционного обеспечения основного капитала на региональном уровне требует совершенствования материальной базы производства.

Во - вторых. Территориальная община является фактическим объединением, суммой групп и интересов. В контексте причинно - следственных взаимодействий процессов глобализации, инновационного развития эти механизмы должны обновлять стимулы человеческой деятельности, раскрывать, сберечь и раскрывать социально - демографические, образовательные, мотивационные, интеллектуально - информационные, ментальные, инновационные, культурные, этносоциальные и иные источники.. Все это связано с развитием человека

Третье. Разнообразие возможных сценариев. Здесь речь идет про то, что в условиях неясности и хаотичности экономических систем необходимо несколько сценариев стратегии. Здесь идет речь не только о пессимистичном, оптимистичном и реалистичном сценариях, но также и о различных вариантах стратегии, когда реализация того или иного сценария ведет к изменению самой стратегии, а не только показателей, ее характеризующих.

Учет всего вышесказанного может значительно усилить возможности конкуренции как отдельных регионов, так и России в целом.

Список использованной литературы

1. Радковская Е.В., Кочкина Е.М., Дроботун М.В. Сравнительный анализ инновационной активности по федеральным округам Российской Федерации // Наука и бизнес: пути развития. 2016. № 11. С. 77 - 80.

2. Орехова С.В., Кислицын Е.В. Содержательный фундамент и методический инструментарий оценки властной асимметрии товарного рынка // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2017. Т. 25. № 1. С. 74 - 90.

© Дроботун М.В., 2017

Кармова И.С.

студентка 4 курса факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т.Трубилина

Неводова И.А.

ассистент
факультета Финансы и кредит
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т.Трубилина
г. Краснодар, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ

Четко сформированная финансовая система является основой развития и результативного действия в экономике рыночного типа. Также она является нужным посылом к подъему и укреплению экономической сферы. Представленная система - основа, которая аккумулирует и распределяет средства сбережения общества и облегчает его

ежедневную деятельность. Следовательно, структурный переход от централизованной плановой экономики к типу экономики, которая функционирует по рыночным принципам, включает в себя большое число составляющих компонентов, которые делают экономическую систему надежной.

В последнее время вопросам творения надежной денежной системы и проведения денежной политики на уровне государства посвящается существенное число публикаций. Впрочем, единого мнения по теоретическим положениям данного вопроса по сей день не было достигнуто.

Деньги любой страны оформляют единую систему, которая включает в себя ряд связанных между собой институтов и органов. Присутствие всевозможных институтов внутри денежной системы разясняется тем, что деньги обслуживают разнообразные потребности общества, охватывают собственным действием всю экономику державы и всю социальную сферу в целом[1]. Таким образом, экономическая система в России – это:

а) совокупность денежных институтов, любой из которых содействует образованию и применению подходящих валютных фондов;

б) совокупность муниципальных органов и учреждений, которые осуществляют собственную зону ответственности экономической деятельности.

Вследствие вышесказанного видно, что совокупность экономических институтов, которые регулируют организацию, обеспечивает распределение и внедрение фондов валютных активов. Также комплекс экономических институтов образует экономическую систему, которая отображает специфики становления государства в обстановке переходного этапа к рынку[2].

Финансовую систему Российской Федерации образуют следующие фонды капитала и подходящие им правовые институты:

1. Экономическая система, которая состоит из федерального бюджета, комплекса бюджетов субъектов Федерации и бюджетов органов районного самоуправления;
2. Муниципальные внебюджетные фонды (глава 17 Бюджетного Кодекса РФ);
3. Консолидирование фондов в бюджете;
4. Внебюджетные децентрализованные фонды;
5. Фонды страхования;
6. Государственный кредит;
7. Деньги субъектов хозяйствования;
8. Денежные средства населения.

Все перечисленные экономические институты можно разбить на две подсистемы:

- общие государственные денежные средства, с помощью которых поддерживаются потребности расширенного воспроизводства на макроуровне;

- активы экономических субъектов, которые применяются для обеспечения процесса воспроизводства капиталом на микроуровне, и еще деньги населения.

Разделение финансовой системы на ряд отдельных звеньев определено отличиями в целях каждого звена, и еще в способах формирования и применения децентрализованных и централизованных фондов денежных активов[3]. Государственные централизованные фонды материальных активов делаются методом распределения и перераспределения государственного дохода, сделанного в секторах экономики производственной сферы.

Главная роль, которую исполняет страна в сфере финансового и общественного становления приводит к надобности централизации в его постановлении веской части финансовых ресурсов[4]. Видами их использования считаются экономические и внебюджетные фонды, с помощью которых поддерживаются потребности страны в решении финансовых, политических и социальных задач. Прочие способы и формы создания и применения денежных фондов используются страховыми и кредитными звеньями системы финансов. Фонды децентрализованного капитала образуются из валютных прибылей и накоплений самих компаний.

Важно также отметить, что существенным звеном финансовой системы страны считается муниципальный бюджет, который представляет форму образования и применения централизованного фонда капитала для обеспечения функций органов власти. Муниципальный бюджет считается ключевым финансовым намерением государства, утверждаемым Федеральным Собранием России в роли закона.

В конце концов, деньги хозяйствующих субъектов, что считаются основой единой денежной системы державы, обслуживают процесс существования и распределения публичного продукта, государственного дохода и считаются основным моментом формирования централизованных валютных фондов. От состояния финансов компаний находится в зависимости обеспеченность централизованных валютных фондов экономическими ресурсами. При данном интенсивном внедрении финансов компаний в ходе производства и реализации продукции не отмечает участия в процессе бюджетирования, банковского кредита, страхования.

Необходимо отметить, что финансовая система – это комплекс сфер и звеньев финансовых отношений, которые связаны с ними с помощью фондов денежных средств и финансовых органов управления.

Звенья финансовой системы далее разделяются на подзвенья согласно с внутренней структурой денежных взаимосвязей[5]. В зависимости от формы принадлежности - деньги муниципальных фирм, кооперативных, акционерных, частных и др. Отраслевые и финансовые отличительные черты фирм, функционирующих на платных началах, оказывают значительное воздействие на компанию экономических взаимоотношений, состав формируемых валютных фондов на определенные цели, порядок их создания и употребления.

В экономике рыночной сферы на базе хозяйственной и финансовой самостоятельности компании ведут собственную работу на началах коммерческого расчета, цель которого - получение выгоды[6]. Они без помощи других распределяют спасение от реализации продукции, сформировывают и принимают на вооружение фонды производственного и общественного назначения, изыскивают требуемые им активы для увеличения объемов производства продукции, применяя активы кредитных ресурсов и ресурсы рынка финансов.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что формирование предпринимательства содействует увеличению независимости фирм, высвобождению из - под опеки со стороны государственных органов и совместно с тем увеличению ответственности за фактические последствия работы.

Список использованных источников

1. Ковалева, А. М. Баранникова Н. П.. Финансы и кредит. – М.: Инфра - М, 2016. - 512 с.
2. Романовский, М. В. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: Юрайт, 2015. - 543 с.
3. Тупицын, А. Л. Развитие финансовой системы РФ. - Новосибирск, 2015. – 70 с.
4. Шелопаев, Ф. М. Финансы, денежное обращение и кредит. – М.: Просвещение, 2015. – 275 с.
5. Финансовая теория. Учебник / Под ред. Н. И. Базылева, С. П. Гурко. – Мн.: Перспектива, 2014. – 637 с.
6. Финансовая теория. Учебник / Под ред. В. Д. Камаева. – М.: Владос, 2016. – 640 с.
© Карамова И.С., Неводова И.А., 2017

Кауфман Н. Ю.,

к.э.н., доцент кафедры Государственного,
муниципального управления и управления персоналом
Сургутский государственный университет

МОТИВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: *В статье рассмотрена система мотивации персонала современных организаций с использованием стимулирования персонала на основе системы сбалансированных показателей (ключевых показателей эффективности – КРІ). Выявлены принципы построения мотивации с применением КРІ.*

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, персонал, ключевые показатели эффективности, организация.

В связи с развитием высокотехнологичного производства в настоящий период, стратегия современных организаций направлена на управление кадрами, так как возрастает роль человека, его способность к восприятию новых знаний, квалификации.

В условиях конкурентоспособности уникальность организации характеризуется поставленными целями с сочетанием факторов внутренней и внешней среды. В таких условиях каждая организация формирует стимулы трудовой мотивации с помощью различных методов мотивации и организации стимулирования персонала.

Назначение любой системы мотивации состоит в следующем: побудить работников работать на результат; содействовать продвижению стратегии роста компании; поощрять эффективный труд сотрудников; организовать эффективную систему оценки каждого работника.

Современной эффективный метод повышения мотивации персонала можно назвать систему стимулирования персонала на основе системы сбалансированных показателей (ключевых показателей эффективности – КРІ). Ключевые показатели эффективности

предоставляют предприятию возможность оценить свое направление развития в направлении стратегических перспектив.

На эффективную систему мотивации оказывают влияние следующие принципы: [с применением КРІ]

- объективность: вознаграждение сотрудника должно соответствовать затраченному труду;
- прозрачность: сотрудник должен понимать за что он работает и как результативность повлияет на размер его вознаграждения;
- адекватность: вознаграждение должно соответствовать его опыту, вкладу, стажу и уровню квалификации;
- своевременность: вознаграждение не должно «отставать» от результатов труда сотрудника;
- значимость: вознаграждение должно быть для сотрудника значимым.

Мотивация с применением системы КРІ включает три составляющих: фиксированную часть, переменную и разовые выплаты в виде премий.

Фиксированная часть включает базовый оклад, выплачиваемый работнику за выполнение должностных обязанностей в соответствии с должностным соответствием.

В переменную часть включают частичное денежное вознаграждение, которое мотивирует работающих достигать установленные качественные и количественные показатели по КРІ.

Необходимо отметить, что при расчетах величину оплаты следует относить к сверхнормативным величинам, а полученная оплата обязательно суммируется с окладом. Под нормативом понимается заданный уровень эффективности - порог, начиная с которого отсчитывается переменная часть заработной платы. В частности, порог может совпадать с нормой [Шир].

Соотношение между постоянной и переменной частями (базовым окладом и премией) различается в зависимости от позиции сотрудника и принадлежности тому или иному подразделению или бизнес - процессу. На рисунке 1 приведен типовой пример формулы расчета премирования сотрудников с применением КРІ.



Рисунок 1 - Типовая формула премирования на основе КРІ

Специфические качества самого человека являются основным условием, позволяющим сделать доступным свой ресурс. Доказано, что коэффициент интеллекта (IQ), а также общая культура и достигнутый уровень знаний, характер сформировавшихся нравственных установок и потенциальных ценностей позволяют сотруднику увеличить свой мотивационный потенциал [Я].

Итак, рассмотрев структуру формирования мотивации на базе КРІ, становится очевидно, что основным инструментом стимулирования деятельности персонала является его доход, который состоит из трех составляющих. Исследуемая система начислений на столько наглядна, что сотрудник сам может рассчитать свои будущие финансовые вознаграждения, что позволят ему в достижении наилучшего результата по КРІ (ключевым показателям эффективности). С помощью мотивации можно компенсировать недостатки других функций – планирования, организации и контроля, так как очевидна зависимость степени мотивированности и эффективности организации в целом.

Список использованной литературы

1. Кауфман, Н. Ю. Роль человеческого капитала в современных организациях / Н. Ю. Кауфман // Северный регион: наука, образование, культура. – 2014. – № 2 (30). – С. 22 - 26. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25127310> (дата обращения 16.09.2017).
2. Клочков А. КРІ и мотивация персонала: полный сборник практических инструментов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alldirector.ru/wp-content/uploads/2012/11/КРІ> (дата обращения 16.09.2017).
3. Ширинкина Е.В., Кауфман Н.Ю. Инновационный подход в организации оплаты труда персонала. Материалы международного научно - практического семинара «Управление персоналом в программах подготовки менеджеров», 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Воронежский государственный университет. – <https://elibrary.ru/item.asp?id=26878782> (дата обращения 16.09.2017).

© Кауфман Н.Ю., 2017

Климовский ИА.

студент 4 курса

Института архитектуры и строительства

ИрНИТУ

г. Иркутск, Российская Федерация

«ОБЩЕСТВО ПОТРЕБЛЕНИЯ», КАК ИСТОРИЧЕСКАЯ СТАДИЯ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Капитализм в своей истории прошел ряд эволюционных структурных изменений – менялись практики его репрезентации, дискурса, коммуникаций; менялась структурная база производства – от традиционного общества, к индустриальному и постиндустриальному; менялся курс адаптации к своим же законам и к политике социалистического лагеря – от кейнсианства до монетаристских моделей к неоконсерваторам. Капитал и формирующаяся вокруг него система взаимоотношений обладали потрясающей гибкостью и изменчивостью.

Одним из таких эволюционных структурных (коммуникационных, дискурсивных, идеологических) изменений стала стадия «общества потребления» на известном этапе ее исторического развития.

Конечно, об обществе потребления применительно к Западным странам можно формально говорить относительно послевоенного периода 1950 - 1970 - х гг., когда в США зародился тренд «государства всеобщего благосостояния», в социально - экономической жизни реализовывался кейнсианский курс. Однако фиксация этого временного промежутка является формальной, поскольку: во - первых, кейнсианский внутривнутриполитический курс в начале 1970 - х гг. был сброшен, а практики, инфраструктура и идеология «консюмеризма» (потребительского образа жизни) остались и эволюционировали дальше; во - вторых, капитализм не мог не формироваться сам по себе без обращения к потребителю, его желаниям, вожделениям, нуждам. Потому и в предыдущей истории развития капитализма можно увидеть зародыши того общества, которое расцвело пышным цветом на Западе во второй половине XX – начале XXI вв.

Интересно в этом отношении и исследование Т. Веблена о феномене чисто человеческого подражания, ведь говорить о потреблении указанных классов можно только через определение «роскошного потребления». Здесь и возникает подражание остальных социальных классов. [1]

Бум потребительского общества связан с эпохой Г. Форда (первая половина XX века) – массового распространения промышленного конвейерного производства, массовой стандартизации продукции и низких цен на нее.

Однако подлинный расцвет, как уже было сказано, наступает в период послевоенного «кейнсианства».

Причинами становления и удержания почти на 30 лет невыгодного капиталу и бизнесу экономического курса стала гонка социальных систем с СССР. Опасаясь проиграть идеологическую войну, руководство США закрепило курс, подавило свободу и волюности среднего и крупного бизнеса, обязав их соблюдать социальный пакт, гарантировать полное трудоустройство и гарантировать права профсоюзов. Само государство перешло к «неэффективному» с точки зрения бюджета, но «умиротворяющему» с точки зрения социальной справедливости субсидированию малоимущих и безработных граждан.

Кроме того, большинство социал - реформаторов, проводивших этот курс, было уверено в верности внедрения именно этой экономической стратегии в социальную действительность. Многие виднейшие представители социал - реформаторов вполне серьезно задумывали внедрение крупных социальных программ. Такой, например, стала программа президента США Л. Джонсона «Великое общество», ставившая своей целью окончательное упразднение бедности и дискриминации в стране.

В результате политики социал - реформаторов, большинство людей стало «средним классом», люди получили доступ к жизненным благам и предметам потребления.

Такая «невыгодная» для капитала социально - экономическая стратегия держалась до 1974 года, когда к власти в США и Европе пришли неоконсерваторы, свернувшие кейнсианский курс и провозгласившие «невидимую руку рынка» само собой разумеющимся законом развития общества.

Громко заявляя, можно конечно сказать, что в результате возникновения безработицы, падения общего уровня достатка и свертывания профсоюзных прав и свобод, «роскошное

потребление» снова стало таковым. Но теперь не только для высших слоев буржуазии, но и для всего среднего класса, который в связке буржуазия – средний класс – пролетариат, оформил свою гегемонию.

Политика неоконсерваторов инициировало другое «потребление». В результате появления огромного числа транснациональных корпораций, гигантов рыночной индустрии предметов потребления, в среде населения западноевропейских и североамериканских стран стала формироваться та самая мораль о которой и писал Ж. Бодрийяр. [2]

Литература

- 1 Торстейн Веблен «Теория праздного класса»
2. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Пер. Е. А. Самарской. М.: «Республика»; «Культурная революция», 2006. 269 с

© Климовский И.А 2017

Козина Е.В.,

к.э.н., доцент

факультет промышленных технологий

ПензГТУ,

г. Пенза, Российская Федерация

БИТКОИН КАК ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

Аннотация

В современных условиях хозяйствования доходность инвестиций зависит от множества факторов. Одним из инвестиционных инструментов, способным обеспечить устойчивую доходность, по мнению автора, является криптовалюта.

Ключевые слова

Криптовалюта, биткоин, инвестиции, риски, доходность.

Сегодня, впрочем, как и всегда, перед инвесторами стоит вопрос – куда вложить свой капитал, получив быструю и максимальную прибыль с минимальным риском?

Одним из направлений вложения капитала может быть инвестиции в криптовалюту.

Криптовалюта – это электронная денежная единица, которая не имеет своих бумажных аналогов и централизованного органа, который занимался бы ее эмиссией.

Первые упоминания о криптовалюте относят к 2008 году. Именно тогда в Интернете появился документ, опубликованный под именем Сатоши Накамото, с описанием уникальной криптовалюты.

Постепенно началось ее использование. Зачастую, среди простых обывателей слово «криптовалюта» ассоциируется только с биткоином. Возможно потому, что биткоин – виртуальная валюта, которая может использоваться как средство платежа, так как его принимают в некоторых интернет - магазинах и кафе, в качестве оплаты.

Приобрести биткоин можно несколькими способами, а именно:

- 1) посредством платёжной системы WebMoney, где возможно открыть счета в рублях, евро, долларах, других валютах, и, соответственно, в биткойнах. Этот счёт будет иметь биткоин адрес и будет эквивалентен биткоин кошельку;
- 2) посредством платёжной системы Perfect Money;
- 3) на бирже криптовалют. Рейтинг бирж криптовалют представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Рейтинг бирж криптовалют

Биржа	Год основания	Примечание
POLONIEX	2014	Множество торговых инструментов и высокий уровень безопасности аккаунтов.
BITTREX	2014	Около 190 криптовалют. Очень удобный интерфейс сайта, большой выбор для торговли.
BITFINEX	2012	3 торговые пары: BTC / USD, BTC / LTC, LTC / USD.
Bitstamp	2011	3 криптовалюты: BTC, LTC, Ripple и 2 фиата: USD, EUR. Работа биржи на территории России приостановлена.
YObit.net	2014	Свыше 524 торговых пар.
Kraken	2011	Криптовалюты: BTC, LTC, NMC, NSP, XDG, XVN; фиаты: USD, EUR, JPY, GBP.
EXMO	2011	Валюта: USD, EUR, LTC, DOGE, BTC, RUB.
OKCoin	1999	2 пары: BTC / CNY, LTC / SNY. Комиссия: при использовании китайских юаней не взимается.
BTC	2011	Поддерживается вывод в рублях.
BTCC	1995	Есть возможность производить криптовалюту. Пополнение только через безпроцентный банковский перевод.
LIVECOIN	2014	Более 188 валютных пар.
LocalBitcoins.com	2012	Более 80 торговых пар. Торговля между трейдерами.

Самой популярной площадкой на сегодняшний день является биржа криптовалют Poloniex.

- 4) купля - продажа биткоинов через брокеров;
- 5) посредством электронного пункта обмена. Здесь приобрести биткоин можно разными способами, а именно: с других электронных платёжных систем или с банковского счёта.

Динамика курса биткоинов (BTC) с момента выхода на рынок и до конца сентября 2017 года представлена ниже:

курс на 2009 год: $0,003\$ = 1000 \text{ BTC}$

курс на 2010 год: $0,50\$ = 1 \text{ BTC}$

курс на 2011 год: $10\$ = 1 \text{ BTC}$

курс на 2012 год: $10\$ = 1 \text{ BTC}$

курс на 2013 год: $600\$ = 1 \text{ BTC}$

курс на 2014 год: $310\$ = 1 \text{ BTC}$

курс на 2015 год: $360\$ = 1 \text{ BTC}$

курс на декабрь 2016: $910\$ = 1 \text{ BTC}$

курс на март 2017: $967\$ = 1 \text{ BTC}$

курс на 28 сентября 2017: $4170\$ = 1 \text{ BTC}$

Как показывают вышеприведенные данные, за последние 2 года курс данной криптовалюты резко вырос. Однако, представители Центробанка России утверждают, что курс биткоина во многом спекулятивен, поэтому он может резко снизиться. Покупать эту валюту для инвестирования — дело, с одной стороны, потенциально выгодное, но с другой — довольно рискованное.

К тому же, финансовые и налоговые органы разных стран пока что не определились с тем, как трактовать сделки с криптовалютой в целом и с биткоином, в частности. Мнения представителей власти по всему миру распределились следующим образом:

- криптовалюта полностью запрещена в следующих странах: Вьетнам, Боливия, Бангладеш, Эквадор, Исландия;
- Израиль - криптовалюта приравнивается к товару, за который полагается платить налог;
- Болгария - операций с биткоинами облагаются налогом, правительство признает его финансовым активом;
- Китай. Запрещены сделки с биткоином юридическим лицам, торговля криптовалютой и майнинг для частных лиц не запрещены;
- Норвегия. Криптовалюта запрещена для использования в качестве платежного средства, но приравнивается к биржевому инструменту;
- США. Здесь криптовалюта считается полноценным инвестиционным инструментом. Под налогообложение попадает эмиссия биткоинов, доход от её роста и т.д.;
- Япония. Единственная страна в мире, которая приравняла в марте 2016 - го года биткоин к фиатным деньгам, то есть официально признала его платежным средством;
- ЕС. Суд ЕС в 2013 - м году приравнивал биткоины к традиционным валютам, отменив по нему оплату НДС.

Безусловно, электронные валюты – привлекательный инвестиционный инструмент. С момента создания криптовалюты рентабельность вложений составляет более 1000 процентов. Однако, на текущий момент, Россия не имеет четко выраженного мнения по поводу использования и эмиссии криптовалюты. С 2014 года до сегодняшнего дня позиция власти менялась несколько раз: от полного запрета на использование до признания их новым платежным инструментом, рассматривая возможность создания национальной криптовалюты.

Список использованной литературы

1. <http://blogvestor.ru/o-dengax/kriptovalyuta-kak-zarobotat-kurs-bitkoin-onlajn.html>
2. <http://www.provest.com/2017/07/birzha-kriptoalut-rejting-i-spisok-lutshih.html>
© Козина Е.В., 2017

Козодерова Е.Э.

студент ФГБОУ ВО «ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

г. Ростов - на - Дону, РФ

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА

Аннотация

Проблема выбора источников финансовых ресурсов и формирования их соотношения является значимым фактором при принятии решений о стратегическом развитии субъектов строительно - подрядной деятельности. Формирование и поддержание структуры заемного и собственного капиталов на оптимальном уровне, является обоюдоострым решением для подрядных предприятий

Ключевые слова

Источники финансирования, структура капитала, заемный капитал, строительно - подрядная деятельность, банковское кредитование

Финансирование недвижимости характеризуется высоким риском и значительными объемами. Зависимость субъектов строительного сектора от заемных источников указывает на их подчиненное положение относительно финансовых институтов. Финансирование недвижимости и строительства играет важную роль в бизнес циклах и потому строительство часто называют служанкой денежно - кредитной политики.

Высокий риск строительного кредитования известен с библейских времен. Современная история кризиса рынка недвижимости является детонаторами финансовых и экономических кризисов. Инвестиции в строительство представляют собой затраты в краткосрочной перспективе, которые окупятся лишь при долгосрочном использовании объектов, то есть затраты производятся раньше, чем будет получен эффект.

Проект не может реализоваться без надлежащего финансирования, а расходы такого финансирования могут быть гораздо больше. Внимание финансированию проектов является важным аспектом в управлении проектами и является проблемой для всех субъектов, участвующих в проекте (кредиторов, девелоперов, генерального подрядчика, субподрядчика). Если девелопер немедленно и полностью не покрывает расходы, причинённые каждым участником, то такие участники будут решать возникающие финансовые проблемы самостоятельно.

Проблема финансирования проекта сводится к получению средств для преодоления временного разрыва между осуществлением расходов и получения доходов. Покрытие отрицательного денежного баланса напрямую увязывается с эффективностью реализации всего проекта.

Финансирование проектов недвижимости (объектов рынка недвижимости и субъектов строительного сектора) осуществляется после проведения процедуры отбора, критерии которого кредитор разрабатывает и применяет, руководствуясь не только рекомендациями (предписаниями и нормами) надзорного органа, но и субъективными представлениями о будущем состоянии экономики в целом, на уровне регионов, отраслей и домохозяйств. Способность кредиторов к расширению клиентской базы зависит от макроэкономического состояния и эффективности функционирования контрактной и информационной инфраструктур [1].

Решения о кредитном финансировании объектов недвижимости принимаются на основании сложившихся (прогнозируемых) национальных и локальных экономических условий, при этом прогнозируемое состояние в лучшем случае определяется на вероятностной оценке рисков, в худшем - как неопределенное. Финансирование субъектов строительной деятельности в любой фазе экономического цикла является трудной задачей, которая многократно усложняется в период экономического кризиса. Сложность отбора заемщиков строительного сектора связана с тем, что возможность оценки ограничена исследованием финансово - хозяйственных фактов, которые уже состоялись (что формирует ее нерелевантность), агентские конфликты в силу цикличности строительной отрасли проявляются острее, чем в других отраслях, а информационная асимметрия существует до заключения кредитного договора и, вероятно, усиливается после его заключения [5].

Структура капитала компании, а точнее соотношение собственных и привлеченных средств, зависит от ее отраслевой направленности. Во - первых, руководство компании при принятии решения о финансировании опирается на среднее по отрасли значение коэффициента финансового левериджа, который отражает отношение заемного капитала к собственному. Во - вторых, финансирование компании зависит от различных внешних и внутренних факторов. К таким факторам можно отнести конкуренцию на рынке, его структуру, а также особенности производимого товара. В - третьих, структура капитала компании отражает инвестиционные риски, а также используемые в производстве технологии.

В сфере строительства структура капитала имеет большое значение, так как существует возможность широкого круга применения итогового продукта строительного сектора. Также строительный сектор характеризуется асимметричностью информации о рынке, так как продукты данной сферы достаточно дифференцированы [4].

Финансирование компаний строительного сектора позволит избежать проблем с финансовой дисциплиной внутри компании, однако приведет к возникновению внешних проблем. К таким проблемам можно отнести:

- повышение прозрачности всей деятельности компании, то есть раскрытие всей информации о проектах компании;
- инвестиционные ограничения;
- достаточно высокие проценты кредитования.

Привлечение дополнительных денежных средств компаниями строительного сектора усугубляется требованиями банков о предоставлении всех заключенных договоров продажи и аренды [2].

Существует теория о том, что компании, производимые уникальную продукцию, в нашем случае это объекты недвижимости, в своей структуре капитала должны иметь меньшую долю заемных средств.

В структуре совокупного капитала организаций выделяется заемный капитал компании. Этот капитал может состоять как из средств предоставленных банковскими кредитными организациями и небанковскими кредитными организациями.

Банки - это кредитные организации, которые имеют исключительное право осуществлять следующие банковские операции в совокупности: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц; размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности (кредитование); открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Основу небанковского финансирования строительной - подрядных организаций составляют кредиты поставщиков и подрядчиков, как часть кредиторской задолженности.

Если сравнивать между собой коммерческий и банковский кредит, то преимущества первого налицо. Подобная сделка несет выгоду для обеих сторон. Продавец расширяет клиентскую базу потребления своего товара, а покупатель приобретает требуемый товар, на который наличных средств он не имеет. При этом оборот обоих предприятий увеличивается. Что и является конечной целью такой программы кредитования.

Проценты для каждого договора устанавливаются индивидуально. Иногда могут не начисляться вовсе, так как договор подразумевает передачу денег или вещей. Также при определенных обстоятельствах проценты могут быть применены как штраф за невыполнение договорных обязательств [3].

Особенности строительной отрасли делают коммерческие кредиты еще более распространенными. Если же подрядчики будут ожидать оплату выполненных работ лишь по окончании проекта, то это будет означать, что средства на счет подрядчика будут поступать постепенно и в течение длительного срока. В случае с коммерческим кредитом возможность осуществления проекта и получения денежных средств будет зависеть от объема привлеченного финансирования.

Список использованных источников

1. Герасимова, С.М. Эмпирические исследования структуры капитала компаний на развивающихся рынках: специфика и методология / С.М. Герасимова // Корпоративные финансы. — 2012. — № 1 (21). — С. 97 - 109.
2. Евлаш А. И. Методические основы оценки и анализа инновационно - инвестиционного потенциала промышленности строительных материалов. - БГТУ, Минск, 2015. - С. 27.
3. Мазур И., Шапиро В. Девелопмент недвижимости. — М.: Омега - Л, 2010. — С. 928.
4. Шевченко А.А. Формирование структуры капитала субъектов строительной - подрядной / Шевченко А.А // Научное издание. — 2014 — С. 162.
5. Шубина Т.В., Екимова Г.В. Финансы организаций (предприятий): учебник. — М.: Инфра - М, 2013. — С. 375.

© Козодерова Е.Э., 2017

ОСОБЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕШЕНИЯ АГЕНТСКОЙ ПРОБЛЕМЫ ВТОРОГО ТИПА

Аннотация

Конфликт интересов между их собственниками (акционерами) представляет собой одну из ключевых проблем управления, с которыми сталкиваются акционерные общества. Основной причиной корпоративных конфликтов является, как правило, отсутствие баланса интересов между субъектами этих отношений.

Ключевые слова

Агентские отношения, асимметрия информации, агентские затраты, структура капитала, издержки, строительно - подрядная деятельность

В экономической теории агентские отношения второго типа рассматривают с точки зрения работодателя и наемного работника. При асимметрии информации и неприятия риска собственник передает функции принятия решений агенту и ждет от него эффективной работы, то есть агент уже становится доверенным лицом. Отношения между собственником и агентом обычно фиксируются в виде контрактов (и не всегда в письменной форме).

Что касается финансового менеджмента, тут агентские отношения могут возникать, когда принципалы передают полостью принятия решений как инвестиционных, так и финансовых агенту. Агенты, в свою очередь, за достигнутые цели получают вознаграждения, неважно совпали ли интересы собственника и менеджера или нет.

Принципал, рискуя собственными средствами, может только влиять на деятельность предприятия ограничено, и что для него представляет предприятие, так это только инвестиционный объект. Собственниками капитала являются как акционеры, так и кредиторы, которые предоставляют заемные средства компании. Для агентов предприятие является только источником заработной платы, компенсаций. Они решают проблемы в неопределенных ситуациях и зачастую эти действия не приводят к положительным результатам. Вознаграждения и компенсации агента зависят в основном от внешних результатов, а не от того, сколько он вложил усилий, и каковы были его намерения.

Агенты зачастую принимают решения, которые были бы выгодны только им (финансовые выгоды), причиняя тем ущерб собственникам, следствием чего происходит конфликт интересов или агентская проблема. Но агентские конфликты не обязательный аспект в отношениях между принципалами и агентами. В случаях, когда нет неопределенности, когда принципал может оценить действия менеджера, проблем не возникает. Агент может быть уволен или не в полном объеме получить назначенное ему вознаграждение если он плохо сделал свою работу. Если же агент не является противником риска в условиях неопределенности, тогда он риск может взять на себя и вознаграждением

своим будет полностью удовлетворен. В таких ситуациях не будут возникать конфликты. Следовательно, агентский конфликт определяют два фактора: неполнота информации и неприятие риска.

Формирование системы контрактов, которые предусматривают соблюдение интересов участников агентских отношений, является один из путей решения проблем. Главной задачей в системе контрактов является распределение рисков между участниками и гарантия на получение дохода.

Частою принципалы берут на себя часть риска, оставляя за собой принятие решений по определенному кругу вопросов. В этом случае роль финансового менеджера снижается. В ряде случаев весь риск передается менеджерам и теоретически взамен они должны получить право на весь остаточный доход.

Так как кредитование строительства предполагает строительные и другие риски, то для качественного управления выданных кредитов, как правило, требуют участия специализированных организаций или специалистов, имеющих опыт работы в области строительства. Часто привлечение квалифицированных специалистов строительного дела позволяет банкам избегать кредитных проблем или устранить их на ранней стадии.

Банку почти всегда необходимо самому, то есть, через своих сотрудников или специально приглашенных экспертов для участия в подготовке и реализации проекта. Этот вид кредитования требует от банка много внимания и тяжелой работы по управлению [5].

Строительными масштабами и особенностями строительных технологий определяется срок кредитования. Как правило, продолжительность периода кредитования строительства составляет от одного до трех лет. Следовательно, кредиты на строительство нельзя отнести к долгосрочному кредитованию. Самая проблематичная стадия приходит на третью четверть кредитного периода (обычно 3 - 6 месяцев), когда большая часть банковского кредита уже освоена, а продаж нет. Заемщик находится в ситуации значительного дефицита ликвидности, и любое решение может иметь решающее значение для проекта в целом. Именно в это время банки должны очень тщательно контролировать использование кредита и строительства.

Еще одна особенность кредитования строительства - граница целевого использования выделенных средств заемщику кредитные условия кредитной линии по мере продвижения проекта. Есть случаи, когда несанкционированное использование кредитных ресурсов приводит к серьезным проблемам в реализации проекта строительства, невозврата кредитов и даже банкротства кредитора. Вот почему кредит на строительство выдается в то же время не в полном объеме, и индивидуальным траншей в реализации стадии строительства [1].

Наконец, в числе особенностей строительных кредитов способы и в то же время источники погашения. Во - первых, это может быть выручка от продажи построенных объектов, а во - вторых, средства сдачи построенных жилых домов в аренду. Второй способ погашения требует гораздо больше времени, и это должно быть указано, даже при подписании кредитного договора. Третий способ и источник погашения кредита на строительство - ее рефинансирование, т.е. вернуть за счет другого кредита средства, например, стабилизации.

Погасить кредит, как правило, девелоперы стремятся за счет от продажи или от аренды построенной недвижимости, то есть от успешной реализации объекта строительства. В случае дефолта заемщика осуществляется процедура обращения взыскания на заложенное

им имущество и другие виды предусмотренного обеспечения, причем в первую очередь реализации подлежат земельный участок и строящийся объект, которые выступают предметом залога. Это может быть сделано как по доброй воле не выполнившего своих обязательств заемщика, так и по инициативе кредитора [3].

Рефинансирование за счет другого кредита позволяет избежать погашения кредита, как за свой счет и за счет обращения взыскания и реализации заложенного имущества. Привлечение заемных средств увеличивает норму прибыли на акционерный капитал и инвестиционные фонды, особенно в случае с проектом на фазе роста рынка недвижимости, по сравнению с ситуацией, когда проект полностью финансируется за счет собственного капитала и долговые инвестиционные фонды.

На любом рынке, кредиты на строительство взаимодействуют со следующими основными группами людей:

- девелоперы (застройщики) – это заемщики, которые ищут способ использовать кредиты для пополнения собственных средств, которых, как правило, не достаточно для реализации крупных строительных проектов;

- инвесторы, которые вкладывают свои деньги в качестве участников проекта;

- кредиторы, чьи интересы лежат в надежном и прибыльном размещении средств на возвратной и платной основе [2].

Коммерческие банки являются главными кредиторами строительно - подрядных работ. В мире не существует банков, в чьи обязанности входил бы один вид строительного кредитования, потому как кредитование проекта строительства – это очень высокий риск, связанный с необходимостью диверсификации деятельности в целях управления ликвидностью и других банковских рисков.

Юридические лица, занимающиеся реализацией проектов строительства и их управлением, являются главными заемщиками строительных кредитов. Как правило, цепочка взаимоотношений строится таким образом, что кредит выдается девелоперу (застройщику) или физическому лицу, которое владеет земельным участком и организует процесс строительства в целом, привлекает подрядные строительные организации, а затем реализует готовое жилье путем его продажи или сдачи в аренду. После этого строительный кредит погашается [4].

Возможными решениями агентских проблем, возникающих между девелоперами, подрядчиками и строительными кредиторами, являются: (обособление строительного проекта (строящегося объекта) от других проектов (объектов) девелоперов и подрядчиков через реализацию принципов и механизмов проектного финансирования, предполагающих регламентацию, транспарентность и автономность источников и использования финансовых ресурсов для целей конкретного проекта (объекта); закрепление приоритетности прав собственности на проект (объект) подрядчиков, которое выражается в возможности его использования в качестве залога по обязательствам перед кредиторами и для дистрессовых продаж. Указанные решения позволят снизить потенциальное количество агентских конфликтов и использовать эффективные финансовые методы и инструменты в отношении остаточных рисков.

Список использованных источников

1. Герасимова, С.М. Эмпирические исследования структуры капитала компаний на развивающихся рынках: специфика и методология / С.М. Герасимова // Корпоративные финансы. — 2012. — № 1 (21). — С. 97 - 109.
2. Евлаш А. И. Методические основы оценки и анализа инновационно - инвестиционного потенциала промышленности строительных материалов. - БГТУ, Минск, 2015. - С. 27.
3. Мазур И., Шапиро В. Девелопмент недвижимости. — М.: Омега - Л, 2010. — С. 928.
4. Шевченко А.А. Формирование структуры капитала субъектов строительно - подрядной / Шевченко А.А // Научное издание. — 2014 — С. 162.
5. Шубина Т.В., Екимов Г.В. Финансы организаций (предприятий): учебник. — М.: Инфра - М, 2013. — С. 375.

© Козодерова Е.Э., 2017

Коковихин А. Ю.

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

Kokovikhin A. Yu.

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

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ РЕГИОНА MANAGEMENT TECHNIQUES THE INVESTMENT POLICIES OF THE REGION

Аннотация

В работе обозначена необходимость всестороннего анализа методов управления региональной инвестиционной политикой. Приведена классификация методов управления инвестиционной политикой и отражена важность использования стимулирования инвестиционной деятельности в субъектах Российской Федерации.

Ключевые слова:

Методы, региональная инвестиционная политика, управление

Abstract

The work highlighted the need for comprehensive analysis of methods of management of regional investment policy. Classification of methods of management of investment policies and reflects the importance of the use of stimulating investment activities in the constituent entities of the Russian Federation.

Keywords:

Methods, regional investment policy, management

Классифицировать методы управленческого воздействия в сфере регионального управления на инвестиционные процессы можно по характеру управленческого воздействия и по характеру инструментария воздействия.

В первом случае выделяют методы прямого воздействия, предполагающие инициативный порядок действий областных властей, с использованием принадлежащих им ресурсов. К преимуществам этих методов можно отнести оперативность применения и жесткую организационно - правовую регламентацию.

Косвенные методы подразумевают влияние управленческих структур на экономические интересы субъектов инвестиционной системы, при помощи создания таких границ их деятельности, при которых эта деятельность может быть рентабельной или нерентабельной при наличии свободы выбора у субъектов. Методы косвенного воздействия формируют такие условия, при которых субъекты региональной инвестиционной системы будут заинтересованы принимать решения, отвечающие целям региональной инвестиционной политики. Возможность балансировать общественные и частные интересы является достоинством данных методов. Недостатком методов, является существенный временной лаг между разработкой и применением региональными органами власти необходимых мер и полученным эффектом.

Второе классификационное деление предполагает выделение административных и экономических регулирующих инструментов.

Административные методы основываются на комплексе нормативных документов регулирующих институциональные условия деятельности субъектов инвестиционного процесса. Административные методы, как правило, несут предписывающий характер регулирования, что обуславливает их достоинства и недостатки.

Достоинством данных методов является целенаправленное и оперативное решение наиболее острых противоречий в инвестиционной сфере, обеспечение общегосударственных и региональных приоритетов инвестирования в стратегически важных отраслях экономики, но при этом регламентация, лишает субъектов региональной инвестиционной системы свободы действий.

Минимизировать неблагоприятные аспекты использования административных методов можно активным использованием экономического регулирования, поскольку оно учитывает многообразие интересов и мотивов деятельности различных субъектов регионального инвестиционного процесса и создают условия, способствующие выбору ими экономического поведения, позволяющего учитывать общественные и частные интересы. А также оказывают влияние как на выбор субъектами управления возможных вариантов действий, так и на процессы вырабатывания ими целей инвестиционной деятельности.

Список использованной литературы:

1. Коковихин А.Ю. Управление человеческими ресурсами при формировании инвестиционной привлекательности муниципального образования // Известия Байкальского государственного университета. 2017. Т. 27. № 1. С. 32 - 41.
2. Коковихин А.Ю., Огородникова Е.С., Уильямс Д., Плахин А.Е. Факторы институциональной среды в оценке предпринимателем инвестиционного климата муниципального образования // Экономика региона. 2017. Т. 13. № 1. С. 80 - 92.
3. Мельников Р.М. Оценка эффективности региональной инвестиционной политики методом анализа издержек и выгод // Регион: Экономика и Социология. 2007. № 3. С. 176 - 193.

4. Назарбаев О., Жиемурагов Б.А. Экономические методы реализации региональной инвестиционной политики // Актуальные проблемы гуманитарных и социально - экономических наук. 2016. № 10 - 4. С. 80 - 83.

5. Омурканов Ы.К. Экономические механизмы и методы реализации региональной инвестиционной политики // Вестник Кыргызско - Российского славянского университета. 2013. Т. 13. № 10. С. 38 - 41.

© Коковихин А. Ю. 2017

Кочкина Е.М.,

к.э.н., доцент,

Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА РЫНКА ТРУДА

Аннотация

В статье излагаются подходы к изучению взаимосвязей между показателями, характеризующими функционирование рынка труда. Предлагается метод анализа этих взаимосвязей, исследования структурных сдвигов в зависимости между показателями и оценки достоверности изменения количественной меры влияния одного показателя на другой.

Ключевые слова

Рынок труда, безработица, инфляция, корреляция, гипотеза, структурный сдвиг.

Рынок труда представляет собой составную часть региональной экономической системы. Способность региональных и локальных рынков труда к саморегулированию все еще недостаточно развита, поэтому необходимо более широкое регулирование со стороны властных структур.

Занятость и безработица – важнейшие характеристики трудовых отношений, как на отдельных территориях, так и в целом по России. Прогнозирование уровня безработицы, как одного из ключевых макроэкономических индикаторов, имеет существенное социально - экономическое значение.

Под прогнозом автор рассматривает вероятностную оценку изменения показателей, характеризующих функционирование рынка труда, базирующуюся на определенной гипотезе социально - экономического развития.

В процессе проводимого анализа автор уделил внимание взаимосвязи безработицы с таким экономическим показателем как уровень инфляции. Простейшая кейнсианская модель показывает, что в экономике может возникнуть либо безработица, либо инфляция, но инфляция и безработица возникнуть одновременно не могут. С точки зрения большинства экономистов, эта простая кейнсианская модель обеспечивала в целом удовлетворительное объяснение макроэкономического функционирования. Кривая Филлиппа показывает существование устойчивой связи между уровнем безработицы и уровнем инфляции. Частично объяснение кривой Филлиппа связано с некоторым

дисбалансом, который возникает на рынке труда по мере приближения экономики к состоянию полной занятости. Основным моментом здесь является то, что рынок труда включает исключительно большое число индивидуализированных рынков труда, которые имеют сегментированный характер и отличны один от другого и по структуре занятости, что предполагает невозможность достижения полной занятости одновременно на каждом отдельном рынке труда.

В то время как для одних специальностей будет наблюдаться полная занятость и даже неудовлетворенный спрос, безработица будет сохраняться для других специальностей. Это несоответствие означает, что в растущей экономике спрос на некоторые виды труда не будет удовлетворен, что, естественно, вызовет здесь рост зарплат. Растущий уровень зарплат означает рост издержек и вызывает повышение цен. Чистый результат будет состоять в повышении цен, даже если экономика в целом все еще функционирует не при полной занятости.

Используемые автором эконометрические методы позволяют с определенной долей вероятности установить вид функциональной связи между изучаемыми показателями. Эконометрической модели строились с использованием динамических рядов численности безработных и сводного индекса потребительских цен. По итогам проведенного исследования связь между названными показателями можно признать удовлетворительной, при этом направление связи является обратным, то есть подтверждающим теоретические положения Филлипса.

Нулевые гипотезы отвергаются с вероятностью 87 % (традиционно это значение должно достигать 95 %). Очевидно, это связано с недостаточным объемом анализируемых данных и, возможно, с некоторым изменением складывающихся тенденций.

Далее строилась эконометрическая модель зависимости численности безработных от индекса производства промышленной продукции. Как показывают результаты анализа, численность безработных тесно связана с индексом производства промышленной продукции (коэффициент корреляции почти достигает значения 0,7). Моделью объясняется 45 % разброса исходных данных. Связь между численностью безработных и индексом производства промышленной продукции, как и ожидалось, обратная. Согласно построенной модели увеличение индекса производства промышленной продукции на 1 % приведет к снижению численности безработных почти на 100 человек (данные по Екатеринбург). Нулевые гипотезы отвергаются с вероятностью 92 %. Как и в предыдущем случае, это связано с недостаточным объемом анализируемых данных.

Оживление производства предполагает не только сокращение безработицы, но и расширение рынка вакансий. В связи с этим проанализирована зависимость между индексом производства промышленной продукции и количеством заявленных вакансий. Количество заявленных вакансий в определенной мере можно рассматривать как показатель спроса на рынке труда. Построенная модель удовлетворяет всем основным требованиям качества. Зависимость между индексом производства промышленной продукции и количеством заявленных вакансий достоверна даже при имеющемся наборе информации. Коэффициент корреляции близок к единице, 75 % разброса данных объясняется построенной регрессионной модели.

Связь между численностью заявленных вакансий и индексом производства промышленной продукции является прямой. Согласно построенной модели увеличение

индекса производства промышленной продукции на 1 % может привести к увеличению количества заявленных вакансий на 390 единиц, а при оптимистическом варианте экономического развития до 560 единиц.

Одним из показателей, характеризующих качество жизни, являются реальные доходы населения. В рамках исследования рынка труда автором выполнен анализ зависимости реальных доходов от величины безработицы. Построенная регрессионная модель дает основание утверждать, что зависимость между реальными доходами населения и безработицей является обратной. Согласно модели увеличение безработицы на 1 % приводит к снижению реальных доходов населения на 0,2 %.

Далее рассматривалось изменение численности безработных от значения индекса производства промышленной продукции, при этом полагалось, что произошли события изменившие связь между названными показателями (в нашем случае 2008 г).

Численность безработных Z и индексы производства промышленной продукции I представлены в виде временных рядов $\{(Z_t, I_t), t = 1, 2, \dots, n\}$. В момент t_0 произошло изменение количественной меры влияния индекса производства промышленной продукции на численность безработных. Необходимо установить наличие и существенность этих изменений.

Предположим, что в момент t_0 произошёл структурный сдвиг, т.е. изменился коэффициент наклона линии регрессии. Чтобы оценить модель с учетом проверки на наличие структурного сдвига, введем бинарную переменную f .

С учетом новой переменной регрессионная модель имеет вид:

$$Z_t = \alpha + \beta_1 \cdot I_t + \beta_2 \cdot (I_t - I_{t_0}) \cdot f_t + \varepsilon_t$$

Поскольку модель является формализованным представлением реальных процессов, то в действительности величина занятости зависит не только от индекса производства промышленной продукции, но и от других, неучтенных в модели экономических факторов, а также от ошибок измерений, в результатах присутствует величина ε_t , которая аккумулирует перечисленные отклонения.

Выполнив несложные математические преобразования, запишем регрессионную модель в следующем виде:

$$Z_t = \alpha + \beta_1 \cdot I_t + \beta_2 \cdot (I_t - I_{t_0}) \cdot f_t + \varepsilon_t = (\alpha - \beta_2 \cdot I_{t_0} \cdot f_t) + (\beta_1 + \beta_2) \cdot I_t + \varepsilon_t$$

Из последнего уравнения видно, что коэффициент наклона линии регрессии для моментов времени $t \leq t_0$ равен β_1 , а для периода $t > t_0$ – $(\beta_1 + \beta_2)$. В результате тестирования нулевой гипотезы для параметра β_2 , мы проверяем предположение о наличии структурного сдвига. Если гипотеза выполняется, то параметр β_2 можно принять равным нулю, тогда коэффициент наклона линии регрессии не изменился, и структурных изменений в исследуемом процессе не произошло. Если же нулевая гипотеза для параметра β_2 не выполняется, то его числовое значение статистически достоверно, и, следовательно, угол наклона линии регрессии изменился. В этом случае события, произошедшие в момент t_0 , привели к структурным изменениям. Предложенный подход позволил установить наличие структурного сдвига во взаимосвязи безработицы и индекса производства промышленной продукции в 2008 г.

Проведенное исследование не охватывает всего спектра проблем анализа и управления городским рынком труда. В частности взаимодействие городских и областных властных

структур, как между собой, так и с территориальными центрами занятости населения, требует дополнительных исследований.

Предложенная методика анализа может представлять определенный интерес при разработке прогнозов и программ социально - экономического развития региона, формирования региональной политики занятости населения, для городского и районных центров занятости в их практической деятельности, а также при разработке нормативных документов.

Список использованной литературы

1. Радковская Е.В., Кочкина Е.М. Методы регулирования региональных рынков труда // Глобальный научный потенциал. – 2016. – № 12(69).

2. Кочкина Е.М., Радковская Е.В., Дроботун М.В. Исследование занятости в сфере малого предпринимательства (на примере Свердловской области) // Перспективы науки. – 2016. – № 12(87).

© Кочкина Е.М., 2017

Кузьминов А.А.,

студент факультета экономической безопасности и таможенного дела,
ССЭИ РЭУ им. Г. В. Плеханова,

Рахманкулова Р.О.

студентка факультета экономической безопасности и таможенного дела,
ССЭИ РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Г.Саратов, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ

В статье рассматриваются виды инновационных технологий и специфика их функционирования в образовании. Рассматриваются проблемы в сфере образования и даются рекомендации по улучшению их эффективности внедрения.

Ключевые слова: инновации, технологии, информационно - образовательное пространство, технологии в образовании, интернет.

Внедрение информационных технологий в образование предполагает преодоление отставания в области преподавания от других более развитых стран и улучшение качества преподавания в нашей стране. В России в настоящее время идет развитие новой системы образования, направленная на вступление в мировое информационно - образовательное пространство.

Рассматривая инновации в образовании нужно понимать о том, насколько они улучшают качество образования. Но не стоит забывать и о проблемах в этой сфере. На современном этапе проблемой является само внедрение информационных технологий в образование, их изучение, обобщение и распространение.

Обращаясь к истории можно выделить основные этапы развития технологий:

1.«Ручная» технология (до второй половины XIX в.). К данному виду технологий относят перо, чернильница, книга.

2.«Механическая» технология (с конца XIX в.). Печатная машинка, телефон и диктофон являются яркими примерами на данном этапе развития.

3.«Электрическая технология» (40 - 60 - е гг. XX в.). Уже появляются большие ЭВМ и соответствующее к нему программное обеспечение, а также электрические пишущие машинки, ксероксы и портативные диктофоны.

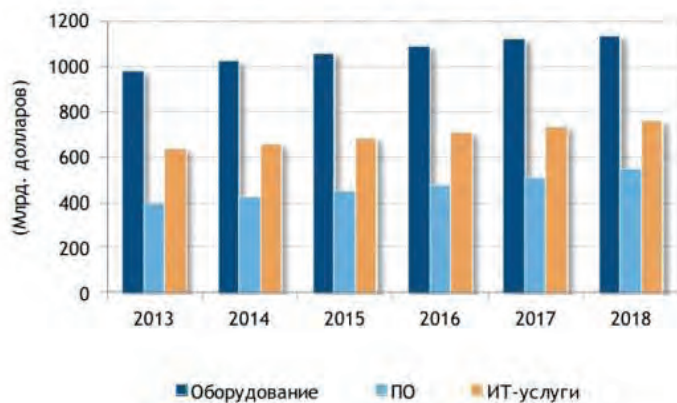
4.«Электронная» технология (с начала 70 - х гг.). На основе созданных ранее ЭВМ на их базе создаются автоматизированные системы управления (АСУ).

5.«Компьютерная» технология (с середины 80 - х гг.). Примером этого этапа развития служит персональный компьютер.

6.«Сетевая» технология, которая только устанавливается.

Под информационными технологиями принято понимать процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления.

На основе данной схемы, можно увидеть расходы на информационные технологии во всем мире. [5,с.39]



Внедрение современных информационных технологий в сферу образования позволяет качественно менять содержание, методы и организационные формы обучения. Тем самым повышая интеллектуальные возможности учащихся в информационном обществе, а также происходит повышение качества обучения на всех ступенях образовательной системы. Следует отметить, что процесс информатизации образования происходит постепенно и непрерывно.

Рассматривая на практике применение информационных и коммуникационных технологий можно отметить следующие варианты их использования:

1) Электронное обучение (E - Learning). Поначалу под данным термином понимали обучение с использованием компьютеров, но по мере развития технологий смысл этого

понятия начал включать множество образовательных технологий, которые можно условно поделить на две группы: синхронные и асинхронные.

На современном этапе развития электронное обучение стало неотъемлемой частью образовательного процесса во многих учебных заведениях страны, кроме этого оно нашло свое использование в процессе повышения квалификации – в некоторых организациях действуют подразделения, основной задачей которых является – основать электронное обучение для сотрудников.

Распространенными формами обучения на данном этапе развития являются: Первая форма – это чат - занятия, которые осуществляются с помощью чат – технологий. Такие занятия проводятся в одно время со всеми участниками, которые имеют доступ к чату. В существующих сейчас дистанционных учебных заведениях действует чат – школа, в которой есть чат – кабинеты, и именно в этих кабинетах происходит дистанционный процесс обучения между педагогами и учениками. Второй формой являются веб – занятия иными словами дистанционные уроки, или конференции, семинары, а так же другие различные формы учебных занятий, который проводятся с помощью телекоммуникационных средств или других возможностей интернета.

Информационные технологии вносят изменения в саму модель или систему учебного процесса. Происходит переход от репродуктивного обучения к креативному, то есть идет передача знаний не от преподавателя к студентам или учителя к ученикам, а когда с помощью новых технологических средств в аудитории моделируется какая – нибудь ситуация, где студенты или ученики должны применить свои знания, умения, навыки, творческие способности для решения поставленной задачи.

Рассматривая структуру информационно – образовательной среды, анализируя ее достоинства и недостатки, современное состояние информационных технологий и средств телекоммуникации, можно выделить принципы, на которых должна строиться информационно – образовательная среда:

Первым признаком считается многокомпонентность – где ИОС представляет собой многокомпонентный клуб, включающий в себя различные учебно – методические материалы, а так же наукоемкое программное обеспечение, системы контроля знаний, технические средства и базу информации любого вида и прочие синхронизированные компоненты.

Вторым признаком выступает интегральность, которая основывается на первом признаке. Информационная компонента информационно – образовательной среды должна в себя включать всю необходимую информацию базовых знаний в областях науки и техники с выходом на мировые ресурсы, определяемых профилями подготовки специалистов, должны учитываться междисциплинарные связи, а так же информационно – справочную базу дополнительных учебных материалов, которая углубляет и детализирует знания.

Третьим признаком считается распределенность – где информационная компонента ИОС оптимальна распределена по серверам (хранилищам информации) с учетом всех требований и ограничений современных информационных технологий и экономической эффективности.

Последним признаком считается адаптивность – на современном этапе ИОС не должна вытесняться существующей традиционной системой образования, не должна нарушать ее

структуры и принципов построения, а также гибко изменять ядро ИОС, верно отображая потребности общества.

По мнению С. Кувшинова: «сегодня проблема образования в целом – это не проблема технологий, а проблема профессионализма преподавателей»[4]. Именно преподаватель является слабым звеном в образовании с точки зрения информационных технологий. Кроме того, люди, работающие в вузах, чаще всего не имеют педагогического образования. Именно поэтому особое внимание в системе образования должно быть направлено на педагогическую подготовку преподавателей предметников. Сочетав и педагогическое образование, и образование в области информационных технологий можно будет обеспечить колоссальный рывок в создании новой образовательной среды.

Рассмотрим приоритеты и проблемы в развитии новых информационных технологий в образовании.

По признанию специалистов информационные и коммуникационные технологии являются одними из важнейших направлений науки и техники, которые в XXI веке станут решающими и критическими.

Под критическими технологиями понимают технологии, которые носят межотраслевой характер, образуют значительные предпосылки для развития многих технологических областей или направлений исследований и проектов, которые в совокупности дают главный вклад в решение ключевых проблем развития и прогресса. В образовании роль критических технологий, бесспорно, принадлежит базовым информационным технологиям, то есть тем технологиям, которые являются основой и базой образовательных технологий, использующих средства информационно – вычислительной техники и вместе представляющих технологическую инфраструктуру учебного учреждения. Критические образовательные технологии обеспечивают формирование на основе инфраструктуры корпоративных телекоммуникационных сетей образовательных учреждений, распределенных баз образовательных технологий, которые благодаря этой инфраструктуре могут использоваться в любом месте образовательного пространства, в том числе и в процессе реализации идеологии дистанционного образования.

Построив единое информационное пространство в образовании, позволит добиться повышения и качества процесса обучения, углубление процесса научных исследований в образовательных учреждениях, произойдет сокращение времени и улучшение условий для дополнительного образования и учащихся и взрослых, повышение эффективности управления отдельными образовательными учреждениями и в целом системой образования, объединение национальных информационных образовательных систем в мировую сеть, что гораздо облегчит доступ к международным информационным ресурсам во всех сферах.

Выделим формулировки основных направлений и проблем создания и развития единого информационного образовательного пространства:

1.Одной из первостепенных задач является техническое оснащение учебных учреждений, решение которой связано с тем, что «малая» информатизация оказывается неэффективной, а «большая» слишком дорогостоящей.

2.Организация подготовки специалистов. Существует большой дефицит специалистов в области информационных технологий, и объясняется это тем, что происходят процессы перехода этих специалистов из сферы образования в другие структуры.

3. Организационные мероприятия. Должна быть создана общая система информационных ресурсов, что невозможно без постоянного контроля и координирующего участия со стороны педагогов и общества, выраженного в различных формах.

4. Перевод информационных ресурсов общества на электронные носители. Для создания конкретной возможности доступа всех членов общества ко всей информации, накопленной человечеством, нужно произвести ее перевод на принимаемые компьютером носители.

5. Объединение национальных информационных ресурсов в мировую информационную среду. Дистанционное обучение и самообразование является еще одним перспективным направлением системы образования.

В первую очередь информационные технологии очень помогли преподавателям. Теперь с помощью них преподаватели могут получить всю необходимую информацию, а также грамотно составить актуальные и современные уроки. Методы и системы преподавания постоянно меняются, и происходит огромное количество нововведений, а с помощью интернета легко всегда быть в курсе и делать свои уроки максимально полезными именно для современных людей.

Информационные технологии в образовании позволяют найти не только тексты, но и видео, слайды, а также многое другое по данной теме, тем самым обучение проходит интересе и с удовольствием.

Стоит отметить, что новые **информационные технологии в образовании** позволили появиться совершенно новым проектам:

- Самообучение
- Дистанционное обучение
- Связь с преподавателем.

На наш взгляд, чтобы были быстро и эффективно использованы информационные технологии в образовании, в первую очередь учебным заведениям нужно создать все условия для использования глобальной сети Интернет. Следующим шагом во внедрении информационных технологий в образование будет совершенствование базовой подготовки учащихся школ и студентов по информатике и современным информационным технологиям. Повышение квалификации в области современных информационных технологий.

Таким образом, внедрение информационных технологий в образовательный процесс дает существенное повышение статуса образования. На данном этапе развития в системе образования намечается большое количество новых проектов, которые основываются на большом использовании возможностей информационных технологий. Для обеспечения разнообразных форм непрерывного образования требуется разработка новых задумок, обеспечивающих изменения на уровне теории. Такие изменения в образовании предоставят преподавателям и учащимся новые возможности и преимущества: от пассивного изучения учебного материала к самостоятельной плодотворной деятельности; к различным обсуждениям и совместному творческому поиску; от ограниченной помощи обучаемому к широкомасштабным образовательным услугам; от одного диплома ко многим дипломам и сертификатам, составляющим комплексный профессиональный портрет специалиста.

Список использованной литературы:

1. Горбунова Л. И., Субботина Е. А. Использование информационных технологий в процессе обучения // Молодой ученый. — 2013. — №4. — С. 544 - 547.
2. Информационные технологии завтра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/articles/2017-0828_iktrashody_regionov_rossii_vygosli_pochti_na_tret
3. Организация образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kp.ru/guide/organizatsiya-obrazovaniya.html>
4. Кувшинов С. - Интервью для CNews.ru – Издание о высоких технологиях
5. Манахова И. В. Формирование социального государства в условиях инновационного развития России // Вестник Саратовского государственного социально – экономического университета. – 2009 . - № 4. – С.37 - 41.

© Кузьминов А.А., Рахманкулова Р.О., 2017

Кыштымова Е.А.,

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, статистика»
ФГБОУ ВО Орловский государственный аграрный университет
им. Н.В. Парахина, (Россия),
г. Орел, Российская Федерация

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ АНАЛИЗА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Аннотация: В статье раскрыты современные подходы к формированию учетно - аналитического обеспечения оценки формирования и движения собственного капитала организаций, достоверность которого влияет на качество информации, сформированной для внутренних и внешних пользователей. Дана оценка направлений анализа собственного капитала и систематизированы виды используемой информации в зависимости от потребности пользователей.

Ключевые слова: капитал, анализ, информация, пользователи, методы и приемы, источники.

Анализ формирования состава капитала, структуры его элементов, источников средств организации, осуществляется внутренними и внешними пользователями аналитической информации. К внешним пользователям относятся кредитные учреждения, инвесторы, кредиторы, которые проводят оценку доли собственных средств организации в общей сумме источников средств, для определения финансового риска при заключении сделок или получении кредитных ресурсов. Внутренние пользователи оценивают собственный капитал с точки зрения его накопления и использования для организации. На каждом уровне пользователей осуществляется анализ информации в зависимости от их потребностей.

Проведение анализа собственного капитала организации осуществляется для целей: выявления основных источников формирования собственного капитала и определения последствий их изменений на финансовое положение организации; определения правовых, договорных и финансовых ограничений в распоряжении прибылью; [2] оценки правомерности получения дивидендов; выявления прав собственников на долю собственного капитала.

В целях управления собственным капиталом нами осуществлена группировка информации по различным временным периодам и иерархическим уровням (табл.1).

Таблица 1 – Группировка источников информации
в зависимости от уровня управления собственным капиталом

Период анализа	Пользователи информацией	Вид информации	Используемая информация	Источники информации
Предварительный этап	Инвесторы	Внешняя	Информация об организационно - правовых формах, размере и сроках формирования капитала, размере дивидендов	Нормативно - правовые акты, устав организации, решения собрания акционеров
Текущий (отчетный) этап	Руководители, инвесторы, персонал организации	Внутренняя	Информация о составе и структуре капитала, его накоплении и использовании	Бухгалтерская и финансовая отчетность, устав, решения участников, учетная политика
Оперативный этап	Руководители	Внутренняя	Информация о формировании прибыли, резервов,	Бухгалтерские регистры, первичные бухгалтерские документы
Стратегический этап	Инвесторы, руководители	Внешняя, внутренняя	Информация о прогнозных величинах собственного капитала, планируемых показателях его формирования и использования	Нормативно - законодательные акты, устав, бухгалтерская (финансовая) отчетность, бизнес - план

Анализ состава элементов собственного капитала позволяет выявить его основные функции: обеспечения непрерывности функционирования; гарантии защиты капитала кредиторов и возмещения убытков; участия в распределении полученной прибыли; [7] участия в управлении организацией. [8]

Анализ собственного капитала имеет системный характер. Ценность такого анализа состоит в построении логико - методической схемы, соответствующей внутренним связям показателей и факторов, которая открывает широкие возможности для применения экономико - математических методов. [9] Анализ собственного капитала осуществляется в следующих аспектах: правовом, учетном и финансовом.

Правовой аспект представляет собой остаточный принцип распространения претензий собственников на получаемые доходы и имеющиеся активы. [1] Такой порядок используется при анализе порядка формирования и накопления капитала. [10] Для правового аспекта изучения капитала характерна система подбора необходимой

нормативно - правовой информации, [3] определения соответствия фактических показателей капитала установленным положениям и нормам российского законодательства.

Финансовый аспект характеризуется на понимании собственного капитала как разности между активами и обязательствами организации.

Учетный аспект предусматривает оценку первоначальных вложений в капитал организации, его последующих изменений, связанных с дополнительными вложениями, полученной чистой прибылью, накопленной с момента функционирования организации, который ведет к наращению собственного капитала. [6] Для учетного аспекта собственного капитала характерно определение правил оценки элементов капитала, способов учета формирования, накопления и использования капитала, определение методов составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Организация и ведение бухгалтерского учета элементов собственного капитала, их изменения в процессе хозяйственной деятельности определяются учетной политикой организации на предстоящий период. [4]

Для реальной оценки собственного капитала в целях принятия решений по управлению его величиной в процессе функционирования организации используется бухгалтерская (финансовая) отчетность. [5] Наиболее информативной формой бухгалтерской отчетности является «Отчет об изменениях капитала», в котором раскрывается информация о движении уставного, резервного и добавочного капитала, а также нераспределённой прибыли (непокрытого убытка) организации, собственных акций, выкупленных у акционеров, корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок.

Отчет об изменениях капитала относится к пояснениям к бухгалтерской отчетности, предназначенной для различных пользователей информации о состоянии и движении составных элементов капитала.

В последние годы объем отчетной документации претерпел сокращение показателей о составе и структуре собственного капитала, поэтому в исследовании его элементов получили эпизодические выборки, наблюдения, группировки, позволяющие детализировать анализ. При этом изучаются положительные и отрицательные факторы, внутренние противоречия явлений и хозяйственных процессов, которые следует рассматривать во взаимосвязи и взаимозависимости. [11] Однако для комплексного анализа собственного капитала данных отчетности является недостаточным. Информация должна быть использована разных видов, как учетная, так и вне учётная.

Таким образом, следует отметить, что управление капиталом, принятие решений по его инвестированию и накоплению следует осуществлять на основе результатов экономического анализа разных видов информации, прежде всего, данных бухгалтерского учета, которые необходимо предварительно систематизировать в зависимости от поставленных целей и круга пользователей. Предложенная группировка информации позволит решить аналитические задачи, поставленные в управлении капиталом в зависимости от потребности пользователей.

Список использованной литературы:

1. Гончаров П.В., Лытнева Н.А. Аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности в управлении инновационно - инвестиционной деятельностью предприятий АПК // *Фундаментальные исследования*. - 2015. - №2. - Часть5. - С. 1017 - 1022
2. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Модели экономического анализа в управлении прибылью коммерческих организаций в условиях развития региональной экономики // *Научные записки ОрелГИЭТ*. - 2013. - №1. С. 121 - 127

3. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Стратегический анализ как метод формирования информационно - аналитического обеспечения прогнозирования элементов собственного капитала // Научные записки ОрелГИЭТ - 2014. - №2. (10)

4. Кыштымова Е.А., Лытнева Н.А. Развитие информативности отчета о финансовых результатах для анализа прибыльности организаций в условиях перехода к МСФО // Вестник ОрелГИЭТ. - 2015. - № 1 (31). - С. 64 - 69.

5. Лытнева Н.А. Методология концепции учета, анализа и аудита собственного капитала: дис. ... д - ра экон. наук, 2006. - 584 с.

6. Лытнева Н.А. Развитие малого и среднего предпринимательства в условиях экономического кризиса: монография. - Орёл: Изд - во ОрелГИЭТ, ИП Приходько, 2009. - 186с.

7. Лытнева Н.А. Современные модели оценки доходности в условиях развития региональной экономики. Монография - Орел: «Печатный двор», Издательство ОрелГИЭТ, 2009. - 65 с.

8. Парушина Н.В. Теория и практика управления интегрированными образованиями - ми // Вестник ОрелГИЭТ. - 2008. - № 4 (6). - С. 16 - 23.

9. Парушина Н.В. Методология экономического анализа развития субъектов малого и среднего бизнеса: практическая реализация и профессиональная подготовка кадров // Вестник ОрелГИЭТ - 2011. - № 3. - С. 3 - 9

10. Парушина Н.В., Баркова Т.А. Планирование аудита // Аудитор - 2003. - № 2

11. Полянин А.В. Концепция денежных потоков предприятия по инвестиционной деятельности // Экономические науки. 2008. № 46. С. 303 - 306.

© Кыштымова Е.А., 2017

Пономарева Е. А.,

к.э.н., доцент

Лебедева М. Р.,

студентка

институт экономики и управления

ФГАОУ ВО СКФУ,

г. Ставрополь, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация

В данной статье рассматриваются проблемы и особенности развития менеджмента в современной России. Объясняется взаимосвязь менеджмента и инновационной деятельности. Подчеркивается необходимость внедрения инноваций и изменения системы управления для успешного функционирования предприятий и всей экономики страны в целом.

Ключевые слова

Менеджмент, инновационная деятельность, система управления

Менеджмент, как определенный тип управления в Российской Федерации, имеет как общие, так и специфические черты, определяющие в своем сочетании его особенности. Современные условия ставят перед Россией множество задач, от решения которых зависит

ее будущее, в частности, сможет ли она стать государством с развитой, высокотехнологической экономикой или нет. В связи с этим, появилась необходимость кардинального изменения традиционных подходов к экономике и системе менеджмента.

На сегодняшний день одним из главных принципов успешного функционирования экономики является инновационная деятельность. Однако данная область в нашей стране реализуется не в полной мере, что, по мнению специалистов, связано с малоэффективной системой управления. Вследствие чего возникает необходимость в реструктуризации экономического, технологического, информационного, организационного и кадрового обеспечения, т. е. полного обновления системы управления. [1, с. 12]

Большое внимание уделяется именно кадровому составу, т. к. эффективность инновационной деятельности напрямую и в большей мере зависит именно от него. Однако, в нашей стране в настоящее время наблюдается отрицательная тенденция в данной области. Это связано с различными факторами, главными из которых являются:

- отток опытных и одаренных специалистов за рубеж;
- снижение финансирования научно - исследовательских разработок и т. д.;
- плохая мотивация кадрового состава;
- низкий уровень квалификации работников, связанных с инновационной деятельностью. [1, с. 13]

Система менеджмента должна включать в себя такую систему управления человеческими ресурсами, которая будет регулировать планирование и стратегию развития персонала, оценку и мотивацию его труда, а также иметь эффективный механизм определения перспективных работников, имеющих такие качества, как настойчивость, коммуникабельность и стремление к осуществлению цели.

В связи с этим, можно сделать вывод, что управление человеческими ресурсами, т. е. кадровым составом, а также развитие самой инновационной деятельности должно основываться на следующих принципах:

- персонал должен рассматриваться как ценный актив инновационной деятельности предприятия;
- каждый менеджер на всех уровнях управления должен нести ответственность за управление персоналом, и в первую очередь за сотрудников, ответственных за инновационную деятельность;
- стратегия и поставленные цели инновационного развития предприятия должны быть взаимосвязаны между собой;
- потребности предприятия в кадрах должны быть полностью удовлетворены, учитывая все его цели и стратегию развития инновационной деятельности. [1, с. 14]

Таким образом, изменение инновационной деятельности должно быть нацелено на решение задач, как на уровне всего государства, так и на уровне каждого отдельно взятого предприятия, на повышение их конкурентоспособности, а также базироваться на эффективной и действенной реализации всех составляющих системы управления, включая технологическое, организационное, информационное, правовое, экономическое, и, прежде всего, кадровое обеспечение.

Нельзя не обратить внимания на еще одну проблему – механическое, бездумное копирование моделей менеджмента других стран на Российскую действительность. Практически все эти модели были рассчитаны на однопациональный состав граждан, что

не подходит для нашей страны, т. к. она является одной из самых многонациональных стран мира. Следовательно, прогрессивное развитие менеджмента невозможно в условиях «слепого» копирования опыта других стран. [2, с. 26]

Следует обратить внимание еще на тот факт, что необходимость мыслить креативно и решать возникающие проблемы самостоятельно работнику препятствуют должностные инструкции, предусматривающие алгоритм стандартных действий, обрывающий инициативу на корню. В рамках «старой системы», сводящей практически к нулю свободу выбора различных вариантов поведения, шансы на процветание инновационной системы и самого менеджмента минимальны, т. к. деятельность сотрудников либо ограничивается, либо полностью подавляется. Как правило, в таких условиях, менеджер действует в соответствии с требованиями, не принимая во внимание другие схемы, которые, вероятно, имели бы большую практическую полезность. Именно строгое следование стандартным и уже устаревшим алгоритмам приводит к отставанию результатов деятельности предприятия от современных условий. Поэтому, прежде всего, следует составить собственные требования и инструкции, учитывающие современные условия, и, конечно же, не ограничивать ими менеджеров полностью, а дать им некую свободу действий для проявления инициативы и разработки новых алгоритмов эффективного управления и прогрессивной инновационной деятельности. [2, с. 19]

При изменении системы управления следует учитывать особенности именно Российского менеджмента, которые сложились из-за многообразия национальностей, культур, ценностей и взглядов, часто сочетающихся в пределах одного коллектива. К этим особенностям относятся гибкость, маневренность и приспособляемость менеджмента нашей страны. Поэтому любые преобразования в данной сфере должны быть ориентированы на каждую отдельно взятую личность, учитывать ее индивидуальность и возможности. [3, с. 26]

Качество работы в современном менеджменте представляет собой сложную, многоуровневую структуру, которая отражает способность предприятий удовлетворять потребности участников, заинтересованных в их деятельности, достигая при этом стабильность развития всей экономики в целом в постоянно изменяющихся конкурентных условиях. Поэтому можно выделить еще несколько особенностей современного Российского менеджмента, к которым относятся высокий интеллектуальный потенциал руководителей, наличие большого опыта государственного управления и освоения высоких технологий. Однако отечественный менеджмент, по мнению специалистов, на сегодняшний день все еще находится в состоянии скорее количественного роста, и качественные результаты его пока мало интересуют, хотя тенденция их развития все более возрастает.

К еще одной немаловажной особенности менеджмента России можно отнести его опору на такие «врожденные» качества граждан, как трудолюбие, обязательность, пунктуальность и старательность, а также на сложившиеся за многие века традиции. К тому же сейчас, как никогда, большинство работников ориентировано на максимальные достижения в труде, т. е. повышение квалификации и увеличение дохода. Поэтому развитие менеджмента в наши дни будет весьма продуктивным, потому что участники системы управления стали более активными, добросовестными и способными к инновационной деятельности. [2, с. 24]

Подводя итог, можно сделать вывод, что изменение и совершенствование менеджмента России, в идеале учитывающего особенности менталитетов разных регионов и широту условий нашей страны, на сегодняшний день является одной из главных задач общества. Именно от нее зависит будущее России, т. е. сможет ли наша экономика занять лидирующие позиции на мировой арене и стать серьезным конкурентом другим странам на международном рынке.

Список использованной литературы

1. Абдукаримов, В. И. Проблемы менеджмента инновационной деятельности и пути их решения на современном этапе развития России / В. И. Абдукаримов // Социально - экономические явления и процессы. – 2014. Т. 9. – № 7, С. 11 – 16.
2. Григорьев, Д. А. Менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Д. А. Григорьев. – М., Саратов: Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), Ай Пи Эр Медиа, 2016. – 114 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/59252.html>. – ЭБС «IPRbooks».
3. Марусева, И. В. Коммуникационный менеджмент в вопросах и ответах (подготовка к экзамену): учебное пособие для вузов / И. В. Марусева. – Саратов: Вузовское образование, 2016. – 144 с.

© Пономарева Е. А., Лебедева М. Р., 2017

Ледаев Т.Б.

студент 1 - го курса магистратуры, ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова»,
г. Саратов, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОРГАНИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье проанализированы современные тенденции производства и сбыта органической продукции в России и за рубежом. Объектом данного исследования являлась система органического производства. Уделено особое внимание потенциалу Российской Федерации в формировании устойчивых агропродовольственных рынков. Предложены некоторые мероприятия по совершенствованию нынешнего состояния системы.

Ключевые слова

Импортзамещение, здоровое питание, экологически - чистый продукт, потенциал, направления совершенствования.

Органическое земледелие – частная разновидность сельскохозяйственного производства продуктов питания, концепция, в соответствии с основными положениями которой сознательно минимизируется использование пестицидов, синтетических минеральных удобрений или агрохимикатов. Запрещено использование генно - модифицированных организмов, но при этом активно используются органические

удобрения (навоз, компосты, сидераты и др.), различные методы обработки почвы и эффекты севооборотов для увеличения урожайности, направленные на обеспечение культурных растений питательными веществами, а также борьбу с вредителями и сорняками растений. [2].

Органическая продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности изготавливается без использования (либо с меньшим использованием) синтетических пестицидов, синтетических минеральных удобрений, регуляторов роста, искусственных пищевых добавок, а также без использования генетически модифицированных продуктов. Сегодня фермеры расширили определение – хозяйство с приставкой «органик» является системой, что позитивно влияет на всю экосистему, опирается на экологические циклы, сохраняя биологическое разнообразие и плодородность грунтов, улучшает здоровье человека и не применяет вредных окружающей среде компонентов. Органическое сельское хозяйство сочетает в себе традиции, инновации и научные достижения для получения пользы от окружающей среды и хорошего качества жизни для всех, кто неотъемлемо связан с этой системой. Оно подразумевает под собой беспрекословное соблюдение 4 - х принципов, концепцию которых в соответствие с официальными положениями обязуется соблюдать любое хозяйство, позиционирующее себя как производитель «органической продукции». Данными принципами являются:

1. Принцип здоровья.
2. Принцип экологичности.
3. Принцип справедливости.
4. Принцип заботы.

Принципы являются основой для развития органического сельского хозяйства. В них отражены возможности, которые органическое сельское хозяйство может дать миру и видение путей улучшения ведения сельского хозяйства в глобальном масштабе.

Международный рынок органической (экологической) продукции растет с динамичными темпами в сравнении с традиционным рынком агропродовольственных товаров. К примеру, за текущие 5 лет годовые темпы прироста сбыта органической продукции, представленные средними значениями, во всем мире составили 13,4 % , при этом продовольственной продукции – 8,9 % . Рынок органических продуктов ежегодно увеличивается на 14 % . За 15 лет объем продаж увеличился с \$15,8 млрд. на \$83 млрд. Множество аналитиков со всего мира на основании своих наблюдений пришли к выводу, что площадь земель под органику выросла с 11 млн. га до 46. Наибольшее число производителей находится в странах с развивающейся экономикой, где легче начать с нуля, чем трансформировать уже действующее предприятие в новый формат. Среди лидеров: Индия, Мексика, Уганда и Италия. Органическое сельское хозяйство практикуется почти в 180 странах. 83 страны имеют собственные законы в данной сфере. 16 стран на данный момент разрабатывают нормативно - правовую базу в сфере органического земледелия, и Россия в том числе. США считаются ведущим рынком органической сельскохозяйственной продукции с объемом рынка в 24,3 млрд. евро. В 10 - ти странах количество зарегистрированных органических земель составляет порядка 10 % из общего объема сельскохозяйственных угодий. За Штатами следуют Германия (7,8 млрд. евро), Франция (4,6 млрд. евро), Китай (4,2 млрд. евро). Наиболее высокий объем расходов на органические

продукты в расчете на душу населения представлен в Швейцарии (210 евро) и Дании (163 евро). [1].

Российская Федерация обладает огромным ресурсным потенциалом, поэтому имеются все возможности для увеличения производства органической продукции. На 2016 г 29 млн. га с / х земель не обрабатывались химикатами в течение многих лет. Тем не менее, Россия довольно значительно отстает как от развитых стран, так и от развивающихся с динамичным темпом по уровню спроса и предложения органической продукции. Также наблюдается заметное отставание в системе, которая предоставляет гарантию качественного стандарта данного вида продукции в процессе ее товародвижения «от поля до прилавка». В таблице имеются сравнительные показатели нашей страны, а также стран, агроклиматические условия которых схожи, если рассматривать направление развития рынка органической продукции. [3].

Таблица 1. Показатели развития рынка продукции органического сельского хозяйства, 2016 г.

Показатели	Россия	Канада	Финляндия	Швеция
Площадь сельскохозяйственных органических угодий, тыс.га.	158	841	207	488
Доля органических сельскохозяйственных угодий в общей площади сельскохозяйственных угодий, %	0,1	1,3	8,9	15,7
Обеспеченность населения органическими сельскохозяйственными угодьями, га / 1000 чел	1,0	24,4	36,8	50,5
Число органических сельскохозяйственных товаропроизводителей, ед.	68	3598	4325	5611
Доля реализации органических продуктов питания в структуре реализации всей продовольственной продукции, %	0,2	1,8	1,7	4,1
Плотность сертифицирующих организаций на рынке продукции органического сельского хозяйства, ед / 1000 км ² площади страны	0,1	2,5	11,9	13,4
Степень разработанности органического законодательства	Разработано, не утверждено на государственном уровне	Полностью разработано и действует в полную силу		

В настоящее время многие страны имеют собственную систему регулирования производственно - финансовых отношений в сфере органического сельского хозяйства, включающую не только требования по методам производства, но также и по переработке, упаковке, и хранении продукции. Экопродукт должен производиться в соответствии с экологическими стандартами и исключать в своем содержании наличие пестицидов и гербицидов, синтетических кормовых добавок, стимуляторов роста, искусственных консервантов, ароматизаторов и красителей, химических добавок и энзимов, также исключается применение достижений геной инженерии. Россия с ее неразвитым органическим рынком может довольно долго держать премиум - планку для такой продукции и неплохо на этом заработать. Даже на развитых рынках, таких как США, продукция с приставкой «органик» на 20 - 100 % дороже, чем ее неорганические собратья.

На наших рынках реализуется в основном импортируемая органическая продукция, а российская, как правило, всего лишь позиционируется как органическая, но не всегда именно ею и является (это т.н. «фермерские, «натуральные») экологические продукты). Но, тем не менее, в России заметно повышается интерес к органическому сельскому хозяйству. Здесь оказало влияние также то, что потребители желают приобретать качественные и свободные от химии и синтетических компонентов продукты питания. Ведь в настоящее время возрастает количество людей, обеспокоенных вопросом о своем здоровье, о продуктах, которые они покупают в магазинах и на рынке, поскольку участились случаи массовых отравлений некачественной пищей. На основании исследований РОМИР, органические продукты готовы покупать почти 60 % россиян. Есть довольно распространенный миф, что органические продукты – это пища для обеспеченных людей, но это не так. По данным Международной исследовательской группы (TNS), в разрезе структуры потребления органических продуктов 45 % - мамы и домохозяйки, думающие о здоровье близких, 30 % - сторонники здорового образа жизни, 10 % - люди, вынужденные потреблять экологические продукты по состоянию здоровья, а 10 % это аудитория из разряда обеспеченных. Следовательно, это не настолько узкая ниша, как нам пытаются ее сейчас представить.

Таким образом, в России появляется все больше предпосылок для создания рынка органических продуктов питания, который будет удовлетворять спрос населения. Но для его развития самое главное – это, в первую очередь, существование соответствующей законодательной базы, во - вторых, необходимость появления достаточного количества аккредитованных сертифицирующих органов, соответствующих российским стандартам качества. И в - третьих, это наличие хорошей информационной и маркетинговой поддержки органических продуктов. [4].

Подъем сельского хозяйства, в особенности базирующегося на системе производства экологически безопасной, здоровой продукции, может стать мощным толчком в перспективном направлении. Для развития рынка экологически безопасной продукции будет положительным эффектом оптимизировать единые российские стандарты с зарубежными странами. Нужно установить также правовое ограничение самодеклараций сельскохозяйственных производителей, вводящих своей маркировкой покупателей в заблуждение (т.е. должен стоять вопрос обеспечения всех оснований для обращения в суд в случаях несанкционированного самодекларирования наличия в продуктах продовольствия свойств «экологичности»). Требуется создание органов по сертификации, которые будут

частью структуры ведомственных органов и министерств. Без государственного сопровождения система органического производства, конечно же, будет и дальше претерпевать разного рода «неудачи». Также актуальность здесь имеет развитие биотехнологий и биологизация производства, поскольку это может ускорить выход на экспорт российской органической продукции. Чем быстрее Россия будет внедрять биотехнологии в сельском хозяйстве, тем быстрее займет 10 - 15 % мирового рынка органической продукции, а это не менее 30 млрд. долларов к 2020 году. Экспертами отмечается, что между биотехнологиями и экологизацией существует эффект синергии. Россия может снизить химизацию сельхозпроизводства, интенсивно развивать собственные биотехнологии в агропромышленном комплексе с привлечением научных кадров. Ведь титанических усилий для экологизации сельского хозяйства прилагать нет необходимости – в России итак практически не удобряют поля, поскольку более 80 % удобрений отправляются на экспорт, а предлагаемые отечественным производителям удобрения высоки по цене. Но есть большой «плюс» – около 45 млн. га земли в России «отдыхают», ждут освоения и обработки.

Переход на технологии органического земледелия дает увеличение дохода производителю в российских условиях до 500 % , делает его независимым от закупок удобрений, антибиотиков, гормонов роста. Это продукция с высокими требованиями к качеству, она конкурентоспособна и востребована как на внутреннем, так и на мировом рынке, что создает новую нишу для российских сельхозпроизводителей в условиях ВТО. Сегодня реально производят качественные продукты малые и средние фермерские хозяйства. Однако фермеры не могут выдержать требования торговых сетей к логистике, хранению и упаковке своего товара. Все эти проблемы требуют решения на государственном уровне методом совершенствования институциональных условий для «укрепления» органической производственной базы, и вопрос этот, пожалуй, один из самых актуальных на данный момент времени.

Список использованной литературы:

1. Ледаев Т.Б. Совершенствование институциональных условий по производству органической продукции в российской федерации. Территория инноваций. 2017. № 6 (10). С. 56 - 61.
2. Ледаев Т.Б., Руднева О.Н. В сборнике: Специалисты АПК нового поколения (экономические науки) сборник статей Всероссийской научно - практической конференции. Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова. 2017. С. 416 - 419.
3. Власова О.В., Гопкалова Е.Ю. Показатели эффективности управления сельскохозяйственным производством. В сборнике: Безопасность и качество товаров материалы X Международной научно - практической конференции. Под редакцией С.А. Богатырева. 2016. С. 11 - 15.
4. Павлова, Е.Н. Проблема «скрытого» импорта инноваций для сельского хозяйства // Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы Сборник статей X Всероссийской научно - практической конференции. ФГБОУ ВО Саратовский государственный аграрный университет; Под редакцией И.Л. Воронникова. - 2016. - С. 350 - 353.

© Ледаев Т.Б., 2017

Лихачева О.И.,
старший преподаватель
факультет экологии
ВоГУ,
г.Вологда, Российская Федерация

ПРАКТИКА ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ И РОССИИ

Аннотация

В статье выполнен сравнительный анализ управления сферой управления твердыми коммунальными отходами в зарубежных странах и России. Выявлены основные проблемы, препятствующие развитию отходоперерабатывающей отрасли в России.

Ключевые слова

Твердые коммунальные отходы, муниципальные твердые отходы, управление сферой обращения с отходами, переработка отходов.

Решение проблемы сокращения объемов твердых коммунальных отходов (в зарубежных странах – муниципальные твердые отходы) получило свое отображение во многих национальных и региональных программах стран мира. Подходы к управлению сферой обращения с твердыми коммунальными отходами в каждой стране имеют свои специфические черты, основанные на природных, экономических, демографических и социальных факторах, а также на степени развития инфраструктуры обращения с отходами.

Анализ организационных, технологических, экономических и правовых аспектов управления сферой обращения с твердыми коммунальными отходами в зарубежных странах показывает, что управление данной сферой, главным образом, ориентировано на снижение количества образующихся отходов и на развитие методов повторного (вторичного) их использования.

Эффективное функционирование системы управления отходами в зарубежных странах базируется, прежде всего, на правовой основе, обеспечивающей достижение экологической безопасности и экономической эффективности.

Одной из приоритетных стадий обращения с отходами является повсеместное внедрение системы селективного сбора отходов с целью получения вторичных ресурсов (сырья) и сокращения объема обезвреживаемых отходов.

Практика внедрения селективного сбора в каждой стране имеет свои специфические черты. Так, в некоторых городах Японии мусор подразделяют на 32 категории, для каждой из которых существуют специальные приемные пункты [1]. Во Франции с 2002 года запрещен прием несортированных отходов для любых видов их переработки и захоронения, в Нидерландах введен запрет на захоронение органических отходов для повышения эффективности их раздельного сбора с последующим компостированием [2].

Анализ данных Евростата о количестве муниципальных твердых отходов (МТО), направляемых на захоронение, сжигание, переработку и компостирование, свидетельствует о тенденции ежегодного увеличения повторного использования отходов и их переработки.

За период 1995 – 2015 гг. объем захоронения отходов, в расчете на одного жителя, в странах ЕС уменьшился с 302 кг до 120 кг (на рисунок 1).

Правительство США предпринимает меры по сокращению количества МТО путем установления повышенной платы за захоронение отходов (в 1980 году она оставляла 19,8\$ за тонну, в 2013 – 50,59\$) [3, с.14].

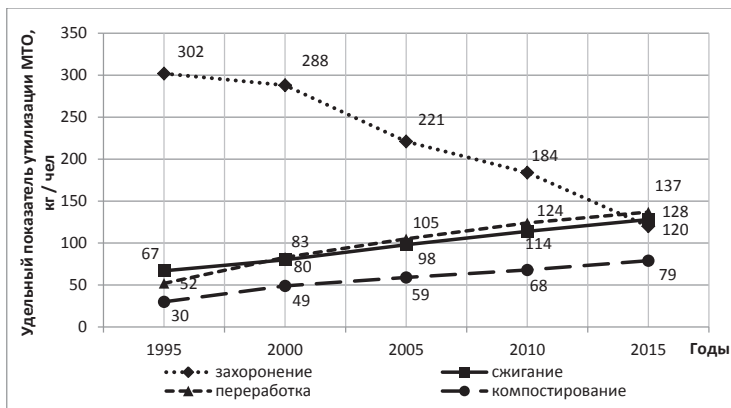


Рисунок 1 – Динамика захоронения, сжигания, переработки и компостирования муниципальных твердых отходов в странах ЕС (1995 – 2015 гг.) [4].

В России, в последние годы, ситуацию с твердыми коммунальными отходами регулярно рассматривают на высшем государственном уровне. Одним из последних является поручение Президента России по итогам заседания Госсовета 27 декабря 2016 года о внесении в законодательство Российской Федерации изменений, направленных на стимулирование деятельности по переработке отходов производства и потребления.

Основные принципы и направления государственной политики в области обращения с отходами в РФ сформулированы в Федеральном законе №89 – ФЗ «Об отходах производства и потребления» и полностью соответствуют мировым: максимальное использование исходных сырья и материалов, предотвращение образования отходов, сокращение образования отходов и снижение класса опасности отходов в источниках их образования, обработка отходов, утилизация отходов, обезвреживание отходов [5].

В настоящее время федеральная юридическая база обращения с отходами насчитывает более сотни действующих документов. Следует заметить, что многие из них были приняты в начале 2000–х годов и не отвечают современным требованиям:

- отсутствуют механизмы, направленные на увеличение переработки отходов и спроса на продукты вторичной переработки;
- не стимулируют производителей отходов к минимизации уровня вредности воздействия на среду обитания;
- охватывают узкий спектр процедур обращения с отходами, что приводит к несвязности действий участников процесса обращения с отходами;
- не имеют целевых установок (количественно определенные показатели) развития сферы обращения с ТКО;

– недостаточная четкость и ясность содержания прописанных положений влечет за собой двусмысленность трактовки основных понятий.

При сложившейся в настоящее время в РФ модели функционального управления сферой обращения с отходами можно отметить, что в целом по всем регионам РФ направляется на переработку на специализированные предприятия лишь около 8 % их объема (рисунок 2). Наибольшая доля ТКО в 2015 г. была переработана в Южном (24,8 %), Центральном (13,8 %), Крымском (9,1 %), Сибирском (5,7 %), Приволжский (5,1 %), Северо - Западном (5 %) федеральных округах [6].



Рисунок 2 – Динамика вывоза, переработки и сжигания ТКО в России за период с 1989 года по 2014 год, млн. тонн [6].

Анализ практики обращения с ТКО в различных регионах России показал, что в виду отсутствия единого органа управления сферой обращения с твердыми коммунальными отходами и единой стратегии развития отрасли переработки отходов, на региональном уровне существуют различные подходы к решению проблемы отходов. Например, в городах Москве, Санкт - Петербурге, Казане, Владимире, Курске, Орле, Барнауле, Апатитах организован раздельный сбор твердых коммунальных отходов. Мусороперерабатывающие заводы работают в Брянской области, Москве, Санкт - Петербурге, Самаре, Новокузнецке, Казани, Курске, Красноярске. В рамках «Года экологии» инициируется строительство мусороперерабатывающих заводов в Тюмени, Туле, Новосибирске.

Федеральным законом № 458 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления», предусмотрено с 1 января 2017 года создание в каждом регионе единой организации по обращению с отходами – регионального оператора.

Региональный оператор – юридическое лицо, имеющее исключительное право на проведение всех действий по обращению с твердыми коммунальными отходами [7]. То есть, в соответствии с ФЗ - 458, региональный оператор является специализированным предприятием в обязанности которого войдет весь цикл обращения с отходами: сбор, транспортирование, обработка, утилизация, обезвреживание, захоронение.

Однако единственное предприятие на весь регион может привести к монопольному положению, отсутствию мотивации эффективного управления. Не в пользу введения регионального оператора и следующие аргументы:

- обращение с ТКО превращается в инфраструктуру санитарной очистки территорий, назначение которой – жизнеобеспечение, а не развитие рынка переработки отходов;
- между предприятиями, предлагающими услуги по сбору, транспортировке, переработке отходов, назначенных региональным оператором, «погаснет» конкуренция;
- отсутствие возможности инвестиций в инфраструктуру сферы обращения с отходами со стороны частных инвесторов;
- введение единого тарифа на услугу регионального оператора подразумевает плату за утилизацию одного и того же товара, утратившего потребительские свойства, со стороны потребителя и со стороны производителя, что повлечет за собой повышение цен на товары.

Повышение эффективности управления сферой обращения с твердыми коммунальными отходами в России требует реализации следующих мероприятий:

- совершенствование правовой базы, приведение терминов и определений к единым формулировкам, обеспечение правовых условий для предупреждения и сокращения отходов;
- разработка стратегии развития отрасли переработки отходов;
- разработка и внедрение инновационных технологий переработки отходов;
- использование логистических подходов при организации обращения с отходами (оптимизация информационных, материальных и транспортных потоков);
- развитие инфраструктуры раздельного сбора отходов;
- формирование государственного заказа на вторичные ресурсы и вторичное сырье;
- информационная и разъяснительная работа среди населения, включая разработку образовательных программ.

Список использованной литературы

1. Тихоцкая, И.С. Япония: Инновационный подход к управлению ТБО [Текст] / И.С.Тихоцкая // Твердые бытовые отходы – 2013. – № 6. – С. 52–57
2. Технологии и опыт Франции в обращении с отходами [Текст] – Агентство по вопросам энергоэффективности и защиты окружающей среды – 2013. – 32 с.
3. Advancing Sustainable Materials Management: 2014 Fact Sheet Assessing Trends in Material Generation, Recycling, Composting, Combustion with Energy Recovery and Landfilling in the United States November 2016 –Режим доступа: <http://epa.gov>
4. Eurostat (2016 b) Municipal waste by type of treatment; 5.6.3 Municipal waste incinerated (kg per capita). Available at – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsien130>
5. Об отходах производства и потребления [Электронный ресурс]: федер. Закон от 24.06.1998 № 89 - ФЗ // Гарант - сервис: справ. - правовая система / компания «Гарант - сервис».

6. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2015 году». [Текст] – Москва: Минприроды России; НИА - Природа, 2016. – 639 с.

7. О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» [Электронный ресурс]: федер. Закон от 29.12.2014 № 458 - ФЗ // КонсультантПлюс: справ. - правовая система / Компания «КонсультантПлюс.

© Лихачева О.И., 2017

Льгинева Н.А.,
д.э.н., профессор
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ОрелГУЭТ,
г. Орел, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В АПК

Аннотация: В статье раскрыты направления современного развития государственной инновационной политики в аграрном секторе экономики, предусматривающие создание социально - экономических, организационных и правовых условий для развития научно - технического потенциала интегрированных агропромышленных структур, внедрения современных экологически чистых ресурсосберегающих технологий производства и реализации конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: управление, инновации, интеграция, аграрное производство, методы, продукция.

Современная инновационная политика агропромышленного комплекса характеризуется поиском инновационных идей, подготовкой и реализацией инновационных проектов в создание многопрофильных интегрированных структур, способствующих развитию эффективного сельского хозяйства, решению проблемы импортозамещения и обеспечения продовольственной безопасности государства. [3] Реализация инновационной политики предполагает привлечение инвестиций, которые позволят увеличить степень удовлетворения потребностей общества в продовольственных ресурсах. На сегодняшний день в сельском хозяйстве имеется множество факторов, которые сдерживают развитие инновационной политики, основными из которых являются недостаточный уровень инвестиционных ресурсов сельскохозяйственных производителей, [2] сложное финансово - экономическое положение интегрированных агропромышленных предприятий, отсутствие эффективной системы разработки и внедрения инноваций.

В условиях реформирования экономики России, наличия западно - европейских экономических санкций инновационная деятельность в агропромышленном комплексе должна развиваться и совершенствоваться как закономерный процесс сельскохозяйственного производства, повышая инвестиционную привлекательность организаций. Она должна быть подчинена стратегическим задачам структурной

перестройки экономики и обеспечивать сбалансированное функционирование всех звеньев аграрного комплекса, направленного на обновление сельскохозяйственного производства, повышение его эффективности, основанного на использовании достижений научно - технического прогресса.

Процесс развития механизма управления инновационной деятельностью сельскохозяйственных предприятий основан на совершенствовании методологических подходов к организации производства, создании методического инструментария управления, целью которого является развитие аграрного бизнеса для получения максимальной прибыли. [5]

Для решения поставленной проблемы возникает необходимость в комплексном подходе к управлению элементами инновационной деятельности, обеспечению регулирования сельскохозяйственного производства и реализации инноваций с инвестиционной поддержкой выхода инновационного продукта, обеспечивающего получение экономического эффекта от внедрения инновационного сельскохозяйственного проекта. [1] Комплексный подход позволит объединить совокупность основных инструментов механизма управления инновационной деятельностью в системе агропромышленного комплекса, определить функции субъектов управления по принятию управленческих решений по разработке, продвижению и внедрению инновационного проекта с учетом особенностей аграрного производства и специфики деятельности интегрированных агропромышленных формирований. Поскольку инновационная деятельность зависит от эффективности каждой функции управления, то организации АПК должны учитывать их взаимосвязь и особенности.

К функциям управления инновационной деятельностью сельскохозяйственных предприятий относятся: планирование, организация, мотивация, координация, учет, контроль, анализ, прогноз, стратегия. Исследование взаимосвязи функций управления опирается на использовании полученных результатов для разработки многофункциональной модели управления инновационной деятельностью интегрированных агропромышленных предприятий, основанной на интеграции стадий инновационного процесса с целью реализации инновационного проекта.

На наш взгляд, модель механизма управления инновационным процессом предприятий АПК должна основываться на жизненном цикле, обеспечивающем ее реализацию. К стадиям жизненного цикла относятся: формирование концепции, проведение исследования, корректировка плана, инвестирование проекта, производство, реализация сельскохозяйственной продукции, коммерциализация проекта.

Одним из инструментов управления является повышение качества информативности инновационного процесса, способствующего развитию инвестиционной политики интегрированных формирований. От качества информационных данных, необходимых для разработки и принятия управленческих решений зависят инвестиционные показатели и критерии, которые характеризуют уровень работы сельскохозяйственного предприятия и темпы его развития. [4] Формирование модели информационного обеспечения управления инновационной деятельностью сельскохозяйственного предприятия представляет собой процесс целенаправленного сбора, обработки и передачи соответствующих данных для использования в ходе реализации основных функций управления.

При формировании аналитической информации в системе управления инновационной деятельностью сельскохозяйственных предприятий необходимо учитывать влияние внутренних и внешних факторов, которые определяют направления развития инноваций, направления привлечения инвестиций, возможности реализации инновационных проектов, потребление инновационного продукта с целью получения добавленной стоимости, которая участвует в формировании собственного капитала предприятий АПК. Сочетание факторов внешнего окружения и факторов внутренней структуры управляемого субъекта позволяет адаптировать систему к экономической и политической ситуации в стране, концепции развития сельского хозяйства, направлениям аграрной политики в зависимости от инвестиционного рынка.

Исходя из указанных условий, для разработки модели механизма управления инновационной деятельностью целесообразно использовать системный подход, который на основе результатов анализа инновационного развития позволяет сконцентрировать внимание на целях и задачах проблемы внедрения и регулирования инновационного проекта для получения экономического эффекта. [6]

Обобщающим показателем для оценки полученного эффекта инновационного проекта, влияния инновационной политики сельскохозяйственного предприятия на его развитие может служить экономическая устойчивость, которая определяет рейтинг интегрированной агропромышленной структуры среди сельскохозяйственных товаропроизводителей на продовольственном рынке. Кроме того, экономическая устойчивость предприятия характеризует способность достижения определенного уровня параметров в условиях инновационной среды, обеспечивающих рентабельность и стабильность его деятельности. [7]

Применение в системе управления показателей экономической устойчивости позволяет: охарактеризовать уровень инновационного развития субъекта АПК; осуществить оценку изменения экономического состояния сельскохозяйственного предприятия в определенный период времени и возможность восстановления его функционирования для осуществления аграрного производства; осуществить анализ экономической устойчивости интегрированного предприятия с применением количественных и качественных индикаторов, характеризующих инновационную политику.

На этапе разработки и реализации инновационного проекта оценка экономической устойчивости в механизме управления инновационной деятельностью позволит интегрированному аграрному предприятию оценить свою текущую деятельность и учесть результаты при принятии решений о направлении дальнейшего инновационного развития.

Список использованной литературы

1. Боброва Е.А., Кыштымова Е.А. Управление затратами в системе стратегического менеджмента организаций АПК // В сборнике: Стратегия развития учетно - аналитических и контрольных систем в механизме управления современными бизнес - процессами коммерческих организаций. Международный экономический форум «Бакановские чтения». 2014. - С.111 - 114.
2. Кыштымова Е.А. Методологические подходы к формированию учетно - аналитических подсистем для управления инвестированным капиталом предприятий // Фундаментальные исследования - 2016. - № 2 - 1. - С. 169 - 174.

3. Кыштымова Е.А. Принципы аналитической оценки собственного капитала с иностранными инвестициями // В сборнике: Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления Материалы межрегиональной научно - практической конференции (27 января 2016 г.) / Под редакцией д.э.н. А.В. Полянина. - Орёл: Изд - во ОФ РАНХиГС.2016.С. 242 - 244.

4. Кыштымова Е.А. Организационно - методические основы аудита инвестированного капитала организаций / В сборнике: III Международные научные чтения (И.И. Ползунова) сборник статей международной научно - практической конференции. Европейский фонд инновационного развития. - 2016. - С. 48 - 50

5. Парушина Н.В. Теория и практика управления интегрированными образованиями // Вестник ОрелГИЭТ. - 2008. - № 4 (6). - С. 16 - 23.

6. Парушина Н.В., Баркова Т.А. Планирование аудита // Аудитор - 2003. - № 2

7. Полянин А.В. Концепция денежных потоков предприятия по инвестиционной деятельности // Экономические науки. 2008. № 46. С. 303 - 306.

© Лытнева Н.А., 2017

Молодцов М.В.

Студент 4 курс ННГУ, Нижний Новгород

Кириллова А.В.

Студентка 4 курса ННГУ, Нижний Новгород

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСТАТОЧНОЙ СТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЯ MAZDA 3 НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

Аннотация

Актуальность данного исследования связана с тем, что ежегодно вторичный рынок автомобилей растет на несколько % . Методы эконометрического моделирования позволяют оценить стоимость автомобиля в зависимости от значения различных факторов. Цель исследования – обосновать эту зависимость.

Ключевые слова:

Факторы, анализ, эконометрика, автомобили, рынок, MAZDA.

Автомобили японской фирмы MAZDA уже давно полюбились российскому потребителю. Несмотря на то, что по результатам продаж компания занимает лишь 15 - ое место на рынке, реализация ее автомобилей в первой половине 2017г. значительно увеличилась по сравнению с прошлым годом (на 18 % [1]). Однако на выбранную модель Mazda 3 постепенно снижается спрос. Автолюбители предпочитают покупать машину с рук, поэтому вторичный рынок насыщен. Стоимость данного авто складывается из множества факторов, важных как для владельца авто, так и для потенциального покупателя. На основании исходных данных необходимо построить уравнение регрессии с помощью метода наименьших квадратов, которое покажет, какие факторы больше всего влияют на остаточную стоимость автомобиля. Далее определим эндогенную(Y) и экзогенные(X) переменные.

Таблица 1. Переменные.

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

Рассмотрим предложение автомобилей Mazda 3 2012 - 2016г.г. выпуска с объемом двигателя 1,6 л. Получена выборка размером 183 предложения. Проверим переменные на мультиколлинеарность. Для этого построим матрицу коэффициентов парной корреляции и исключим сильные межфакторные связи.

Таблица 2. Матрица коэффициентов парной корреляции.

	X1	X2	X3	X4
X1	1.000000	0.521630	0.273377	0.058383
X2	0.521630	1.000000	0.208191	-0.033432
X3	0.273377	0.208191	1.000000	-0.034569
X4	0.058383	-0.033432	-0.034569	1.000000

Сильные межфакторные связи отсутствуют, поэтому построим регрессионную модель с использованием всех 4 факторов. По расчетам автора данную модель придется отклонить по причине ненадежности фактора X3 (Prob.=0.057>0.05). Исключаем данный фактор из рассмотрения. Делаем вывод о невозможности построения четырехфакторной модели. Построим единственно возможную трехфакторную модель YX1X2X4.

Таблица 3. Трехфакторная модель.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X1	-103.9473	6.789346	-15.31036	0.0000
X2	-0.823388	0.218393	-3.770210	0.0002
X4	40.77674	12.59406	3.237777	0.0014
C	1116.969	25.54586	43.72406	0.0000
R-squared	0.707148	Mean dependent var		662.3989
Adjusted R-squared	0.702240	S.D. dependent var		137.6230
S.E. of regression	75.09723	Akaike info criterion		11.49706
Sum squared resid	1009487.	Schwarz criterion		11.56721
Log likelihood	-1047.981	Hannan-Quinn criter.		11.52550
F-statistic	144.0771	Durbin-Watson stat		1.893897
Prob(F-statistic)	0.000000			

Проведем проверку значимости модели в целом. Критерий Фишера (F - критерий) выполнен, так как $F - statistic = 144 > F(табл.) = 2.42$. Делаем вывод о существенной связи стоимости автомобиля с факторами, включенными в модель. Проведем проверку значимости параметров регрессии с помощью критерия Стьюдента: $t(табл.) = 1.973$. Значение $t - statistic$ каждого параметра больше табличного, поэтому все параметры статистически надежны. Так как значение Probability всех параметров меньше 0.05, то делаем вывод о том, что все коэффициенты полученного трехфакторного уравнения

регрессии значимы. Итак, составим трехфакторное уравнение регрессии, которое примет следующий вид:

$$Y = 1116.9 - 103.9X_1 - 0.82X_2 + 40.77X_4$$

Итак, построенное уравнение позволяет сделать несколько выводов:

- С каждым годом авто в среднем теряет на вторичном рынке 103,9 тыс. руб. своей стоимости.
- С каждой тыс.км. пробега авто теряет в среднем 0.82 тыс. руб.
- Автоматическая коробка передач обходится в среднем на 40.77 тыс. руб. дороже механической.

Таким образом, модель 2013 года с 59 тыс.км. пробега (среднее значение отобранных машин) с автоматической коробкой передач будет стоить около 690 тыс. руб., что означает сохранение 62 % первоначальной стоимости.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт АВТОСТАТ. <https://www.autostat.ru>

© Молодцов М.В., Кириллова А.В., 2017

Оганесян А.А., Горбаткова А.Ф.,

Студенты

Факультет экономики, сервиса и предпринимательства

Донской государственный технический университет

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

МЕТОДЫ И ФОРМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается проблема методов и форм обслуживания на предприятиях общественного питания. Раскрывается понятие обслуживания, дается характеристика форм и методов обслуживания, а также классификация видов предприятий общественного питания.

Ключевые слова

Методы и формы обслуживания, обслуживание, предприятия общественного питания.

Предприятия питания находятся в процессе развития, так как растет число заведений и качество обслуживания. Главными задачами для предприятий общественного питания являются: максимальное удовлетворение спросов населения, повышение культуры обслуживания и улучшение качества производимой продукции. Сейчас огромное число организаций и частных предпринимателей занимается предоставлением услуг общественного питания.

ГОСТ 30389 - 2013 «Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования» классифицирует предприятия

общественного питания по следующим типам: ресторан, бар, кафе, столовая, закусочная, предприятие быстрого обслуживания, буфет, кафетерий, кофейня, магазин кулинарии [1].

Обслуживание – это деятельность исполнителя услуги, проходящая при непосредственном контакте с потребителем. Средствами производства и рабочего персонала сервисного предприятия обеспечивается процесс обслуживания. Обслуживание включает в себя такие действия как: анализ потребительского заказа, разработку планов оказания услуг, поиск компромиссных решений в условиях много вариантности способов предоставления услуг, установление и обеспечение необходимого качества услуги, оформление и доведение услуги до потребителя [2, с. 211].

Обслуживание покупателей осуществляется или в специальных зданиях сервисной компании, или в каком-либо ином месте, необходимом для исполнения услуги, согласно с видом предложения и потребностью заказчика. На качество обслуживания оказывают влияние условия обслуживания, которые действуют на покупателя в ходе обслуживания.

Под формой обслуживания принято понимать определенный метод оказания услуг, который состоит из набора определенных сервисных операций и благ для потребителя. В пределах одного и того же вида услуги возможно использование разных форм обслуживания, вырабатывающиеся для удобства потребителей, для сближения обслуживания с запросами покупателей [3, с. 18].

Понятие «обслуживание» близко к понятию «услуга». Но раз услуга сосредоточена на самой сущности взаимоотношений между покупателем и изготовителем, то обслуживание позиционирует данные отношения как процесс с множеством этапов, имеющий собственную структуру, приобретающий растянутый по длительности характер.

Сервисное обслуживание начинается до процесса продаж услуг тем, что создаётся благоприятный климат для качественного обслуживания потребителей. В сервисное обслуживание потребителей до продажи услуг включается:

- полное описание сервиса данной фирмы, в котором указывается сроки доставки после приёма заказа, процедуры возврата и отмены заказа, что позволяет потребителю понять, какой сервис он может получить;
- планы действий в экстренных ситуациях, например, во время забастовки рабочих или природных бедствий;
- организационная структура, которая позволила бы реализовать политику в области сервисного обслуживания потребителей;
- подготовка справочных руководств и нормативно-технических документов для потребителей [4].

Современные виды обслуживания призваны приближать услугу к покупателю, сделать ее доступнее, уменьшая тем длительность на ее получение и создавая наибольшие удобства для него. На предприятиях общественного питания методы и формы обслуживания зависят от конкретных факторов: контингента покупателей, места приема пищи, метода ее получения и доставки потребителям, степени роли персонала в обслуживании, применения механизации и автоматизации.

Метод обслуживания покупателей – метод, при помощи которого покупателям реализуется продукция [5, с. 21]. На предприятиях общественного питания существуют следующие методы обслуживания: обслуживание официантами; самообслуживание; комбинированное обслуживание.

Форма обслуживания – организационный прием, который представляет собой разные виды или смешивание методов обслуживания покупателей. Формы обслуживания отличаются: формой расчета потребителями; характером производимых услуг; характером труда обслуживающего персонала; местом и условиями их выполнения. Самообслуживание – это такой способ обслуживания, при котором ряд операций выполняются самими потребителями, и от этого в результате используют следующие формы самообслуживания: полное - все операции выполняются потребителем самостоятельно; частичное - обслуживающим персоналом или механизмами выполняется лишь часть работ (сбор посуды, доставка посуды, конвейер для сбора посуды). Способ обслуживания официантами используется в ресторанах, барах, закусочных, также некоторых столовых (при санаториях, домах отдыха и т.д.). При всем этом процесс обслуживания покупателей, начиная с их встречи и завершая расчетом, производится официантами. Все операции при полном обслуживании с помощью официантов производят официанты. Для данного вида характерна высокая культура обслуживания и используется на предприятиях с классом «люкс» и высший на протяжении всего периода работы зала, во время выполнения фуршетов и званых ужинов, в вечернее время – на предприятиях с организацией отдыха. Частичное обслуживание официантами подразумевает выполнение ряда операций покупателями. В зал продукцию доставляют с раздаточной официантами, после они ставят блюда на стол, за которым гости сами обслуживают себя. Это позволяет ускорить процесс обслуживания гостей, увеличить пропускную способность зала и уменьшить количество обслуживающего персонала.

Сочетание различных методов обслуживания называется комбинированным методом (например, самообслуживание с обслуживанием официантами) [5, с. 28].

Таким образом, обслуживание – это деятельность исполнителя услуги, проходящая при непосредственном контакте с потребителем. Различные методы обслуживания используются на предприятиях питания, к ним относятся: самообслуживание, обслуживание официантами и комбинированное обслуживание. При этом виды и формы обслуживания зависят от конкретных факторов: контингента покупателей, места приема пищи, метода ее получения и доставки потребителям, степени роли персонала в обслуживании, применения механизации и автоматизации.

Список использованной литературы

1. ГОСТ 30389 - 2013 «Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования» – Введ. 2016 - 01 - 01. – М.: Изд - во стандартов, 2014. – 15 с.
2. Архипов, В.Г. Маркетинг. Техника создания спроса / В.Г. Архипов. – М.: Вершина, 2011 – 304 с.
3. Попова, А.И. Теория потребительского поведения и спроса: учебное пособие / под ред. А.И. Попова. – М.: Риор, 2013. – 126 с.
4. Щербакова, Н.В., Пахомова, А.И. Сервисное обслуживание потребителей услуг и факторы повышения конкурентоспособности предприятия сервиса / Н.В. Щербакова, А.И. Пахомова // Современные условия взаимодействия науки и техники: сборник статей Международной научно – практической конференции (3 февраля 2017 г., г. Казань). В 2 ч. 1. / - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2017. – 206 с.

5. Жиделева, В.В. Экономика предприятия / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. – М.: ИНФРА - М, 2012. – 136 с.

© Оганесян А.А., Горбаткова А.Ф., 2017

Огородникова Е.С.

К.э.н. Доцент кафедры Менеджмента
ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет
Россия,
г.Екатеринбург

Ogorodnikova E. S.

Associate Professor, Department of Management
USUE
Russia, Ekaterinburg

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

APPROACHES TO FORMING COMPETITIVE STRATEGY OF THE COMPANY

Аннотация.

В статье представлены подходы к формированию конкурентной стратегии компании. Выделено два основных подхода: рыночный и ресурсный. Представлено определение конкурентной стратегии на основании ресурсного подхода.

Abstract.

The article presents approaches to the formation of the competitive strategy of the company. Two basic approaches: a market and resource. Presents a definition of the competitive strategy on the basis of the resource approach.

Ключевые слова.

стратегия, этапы стратегического планирования,

Key words.

strategy, stages of strategic planning

В настоящее время важной задачей компании выступает усиление ее конкурентной позиции, достижение которой можно добиться путем грамотного определения конкурентной стратегии организации.

Конкурентные преимущества любой организации формируются за счет применения эффективных стратегических действий. Именно поэтому разработка грамотной конкурентной стратегии является главным условием успешной деятельности предприятия на рынке.

Конкурентной стратегией принято называть комплексный план действий организации, разрабатываемый с целью достижения высокой конкурентоспособности компании относительно фирм - конкурентов [3].

Конкурентная стратегия подразумевает грамотное ведение конкурентной борьбы, обеспечение финансовой стабильности, привлечение потребителей и т.д.

Существуют два основных подхода к формированию конкурентной стратегии организации:

- 1) рыночный подход;
- 2) ресурсный подход.

Главной идеей рыночного подхода выступает правильность выбора отрасли: чем привлекательнее отрасль деятельности организации, тем больше шансов занять лидирующие позиции относительно фирм - конкурентов, достичь которые можно с помощью продвижения инноваций, создания новых товаров или услуг, выбора эффективной маркетинговой политики и др.

При формировании конкурентной стратегии в рамках данного подхода важно применять различного рода стимулы, которые выражаются в структурных отличиях между конкурирующими организациями, а также в предпочтениях самих потребителей: уровень слияния предприятий, отрасль деятельности, государственное регулирование и др.

При ресурсном подходе главной задачей выступает эффективное распределение ресурсного потенциала компании, то есть своевременный, правильный, оптимальный выбор ресурсов и их объединение, относительно фирм - конкурентов.

Важное значение в ресурсном подходе имеют ключевые компетенции, которые бывают материальными и нематериальными. К первой группе ключевых компетенций обычно относят технологии и основные производственные фонды предприятия, ко второй – организационную культуру. Однако, эффективность нематериальной компетенции сложнее анализировать, поскольку она не имеет вещественной формы, и поэтому труднее оценить ее роль при успешной деятельности предприятия.

Анализ вышеперечисленных подходов, позволяет сделать следующий вывод: ресурсная ценность выражается только в процессе осуществления деятельности в наиболее перспективных отраслях производства и может измениться на основе внедрения инноваций, выбора более эффективных технологий и др[1].

Таким образом, следствием эффективного управления выступает разработка и выбор оптимальной конкурентной стратегии организации, достичь которую можно за счет выполнения комплекса факторов, внедрения инноваций и привлечения новых потребителей.

Список использованной литературы:

1. Огородникова Е.С. Стратегический менеджмент Учебное пособие / Ответственный за выпуск В.Е. Кучинская. Екатеринбург, 2009.
2. Огородникова Е.С., Сидоренко М.М. Методы принятия стратегических решений Учебное пособие Екатеринбург, 2013.
3. Огородникова Е.С. Стратегии в формирующихся отраслях Монография, Издательство Бук Казань 2017

© Огородникова Е.С., 2017

Петрухин Д.И.,
студент социально - экономического факультета
Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
г.Калуга, Российская Федерация
Красавина М.Ю.,
к.э.н., доцент
Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
г.Калуга, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

Основной целью кластеризации является формирование эффективной экономической среды путем повышение качества производимой продукции, экономии различных видов ресурсов (производственных, информационных) и создания инноваций.

Ключевые слова:

Кластер, кластерная политика, инвестиции, инновации, развитие инфраструктуры

Мировой опыт развитых стран неопровержимо доказывает как эффективность, так и неоспоримую закономерность возникновения разного вида кластеров. В последние десять лет формирование кластеров стало важной частью государственной политики в области регионального развития в большинстве стран мира. В последние несколько лет вопросы деятельности кластеров вызывают возрастающий интерес экономистов и органов государственного управления в разных странах. Активное развитие технологий, логистики, транспорта привело к тому, что передача информации, движение финансовых потоков стали практически мгновенным, а транспортировка грузов – дешевой и быстрой. В связи с этим, важнейшими факторами достижения и удержания лидирующих позиций становятся не только инновации и образование, но и взаимосвязи между предприятиями, что обеспечивает условия по созданию сетевых структур – кластеров. Анализ зарубежного опыта кластеризации экономики показал, что в современных условиях термин «кластер» является одним из наиболее популярных при обсуждении перспектив развития экономик большинства стран мира.

На данный момент классического понимания термина «кластер» не существует, а используемые определения постепенно совершенствуются. В научной литературе используются разные определения, каждое из которых подчеркивает основные черты рассматриваемых нами структур. Согласно им, кластеры являются:

- регионально ограниченными формами экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанных к тем или иным научным учреждениям;
- вертикальными производственными цепочками, узко определенными секторами, в которых осуществляющие смежные этапы производственного процесса структуры (например, последовательность «поставщик – производитель – сбытовик – клиент») составляют ядро. В частности, под данное определение попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;

– имеющие высокую степень интеграции отраслевыми объединениями или совокупностями структур с еще более высоким уровнем агрегации.

Согласно М. Портеру, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций определенной сферы, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.

Анализ представленных определений показывает, что основной целью кластеризации является формирование эффективной экономической среды путем повышения качества производимой продукции, экономии различных видов ресурсов (производственных, информационных) и создания инноваций.

Кластерная политика отличается преимуществами, к которым относятся следующие:

- Оптимизация затрат на создание инфраструктуры
- Привлечение инвестиций
- Диверсификация промышленного комплекса
- Повышение конкурентоспособности всех предприятий
- Расширение научно – технической и производственной кооперации
- Рост инновационного потенциала
- Развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктур
- Создание новых рабочих мест
- Совершенствование системы профессионального образования
- Развитие малого и среднего предпринимательства

Калужская область является одной из ведущих в Российской Федерации. В области сконцентрировано 2747 различных предприятий, относящихся к различным отраслям. В последнее время деятельность региона направлена на развитие высокотехнологического производства. Рост объемов промышленного производства стремительно увеличился за несколько последних лет на 57,5 млрд. рублей (с 438,8 млрд.руб. в 2012 г. до 496,3 млрд.руб. в 2015 г). Калужская область является лидером среди регионов, привлекающих иностранный капитал в свою экономику. В регионе разработана эффективная стратегия инвестиционного развития. [1]

На сегодняшний день в Калужской области активно развиваются следующие кластеры:

- *Кластер производства автомобилей и автокомпонентов*

Главной целью автомобильного кластера является создание нескольких автосборочных предприятий и связанных с ними комплексов дополняющих производств – поставщиков автокомпонентов, что позволит привлечь на территорию региона не только поставщиков автокомпонентов, но и провайдеров услуг, фирм смежных отраслей, ассоциированных институтов с потенциальной возможностью организации инжинирингового центра.

Автомобильный кластер в Калуге начал формироваться с 2006 г., когда в области появилось производство Volkswagen. В настоящий момент в кластере работают такие автогиганты как Volkswagen, Volvo, Peugeot Citroen и Mitsubishi Motors. Развитие автомобилестроения, благодаря созданию новых рабочих мест и обеспечению загрузки производства смежных отраслей, работает на экономический рост региона.

- *Кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины*

Кластер биотехнологий, фармацевтики и медицинских услуг представляет собой технопарк «Обнинск», позволяющий организовать современные массовые производства лекарственных препаратов, биологически активных добавок и медицинского оборудования,

а также сформировать сеть специализированных клиник, центров, лечебно - профилактических санаториев и баз отдыха, предлагающих современные медицинские услуги с использованием инновационных разработок, имеющихся в регионе.

- Транспортно – логистический кластер

Транспортно - логистический кластер позволил создать на территории Калужской области транспортно - логистические центры как объекты терминально - складской инфраструктуры межрегионального значения, а также выполнять функции региональной дистрибуции и обеспечивать рынок терминально - логистических услуг Калужской области и соседних регионов.

Формирование этого кластера происходит в условиях конкуренции с туристским брендом «Золотое Кольцо», а также с формирующимися в настоящее время рекреационными зонами московского макрорегиона – Тверской областью и Рязанской Мещерой.

- Агропромышленный кластер

В рамках развития данного кластера на территории Калужской области к числу товарных специализаций будут относиться: производство свежих (не замороженных и не консервированных) видов молочной и мясной продукции, а также продукция первичной переработки овощей и фруктов. Данная категория товаров агропромышленного производства при условии соблюдения строгих экологических нормативов позволяет входить в более высокий ценовой сегмент и может быть ориентирована как на местный, так и на городской рынки.

- Кластер информационно – коммуникационных технологий

Учредителями НП «Калужский ИКТ - кластер» стали 12 организаций, среди которых «Ростелеком», «Крафтвэй Корпорэйшн ПЛС», «АльтЛинукс», «Калуга Астрал». В июле 2013 года ИТ - кластер был официально создан. Сегодня в него входят 98 компаний из Калуги, Обнинска, Краснодара, Тулы, Москвы, Ростова - на - Дону, Челябинска. Причем около 80 компаний — калужские.

- Кластер авиационно – космических, полимерных композиционных материалов и конструкций

Целью создания данного кластера является формирование комплекса взаимосвязанных производств и объектов региональной инфраструктуры для проведения НИОКР, выполнения проектов в области авиационной и ракетно – космической техники и производства композитных материалов, изделий и конструкций из них

- Туристско – рекреационный кластер

Формирование туристско – рекреационного кластера обозначено в числе перспективных направлений развития Калужской области до 2030 года. Огромный туристический потенциал, внушительный опыт в реализации кластерных инициатив стали прочной основой для развития отрасли. Сегодня Калужская область предлагает конкурентоспособные на внешнем и внутреннем рынке продукты, активно продвигая и поддерживая уникальные проекты в различных видах туризма.

- Кластер ядерных технологий

В июле 2017 года в городе Обнинск, Калужской области состоялся международный форум «Города и ядерные технологии». В ходе встречи был подписан меморандум о намерениях по созданию Ассоциации «Кластер ядерных технологий» на территории

нашего региона. Кластер объединит Научно - исследовательский физико - химический институт имени Карпова, Государственный научный центр РФ - Физико - энергетический институт имени Лейпунского, Национальный исследовательский ядерный университет "МИФИ", Медицинский радиологический научный центр имени академика Цыба - филиал федерального государственного бюджетного учреждения "Национальный медицинский исследовательский радиологический центр", Альянс компетенций "Парк активных молекул" и Центральный институт повышения квалификации госкорпорации "Росатом". При подписании меморандума присутствовали также глава "Росатома" Сергей Кириенко и председатель Всемирной ассоциации организаций, эксплуатирующих атомные электростанции, Жак Регальдо. Заместитель губернатора Калужской области Владимир Попов отметил, что сегодня перспективы развития исследований и разработок в области атома остаются огромными. «Создаваемый в калужском регионе ядерный кластер имеет все предпосылки для того, чтобы стать ведущим профессиональным объединением отрасли», - подчеркнул Владимир Попов. [2]

Как и любая инновация, формирование и запуск кластеров не обходятся без проблем. Для успешной апробации того или иного элемента системы необходимы бизнес - инкубаторы, которых явно не хватает в Калужской области. Кроме того, данный вид инноваций нуждается в дополнительном финансировании на стадии становления, хотя эта проблема частично решается за счет благоприятного инвестиционного климата. Явно прослеживается кадровый голод, с которым планируется бороться путем специальной подготовки профессионалов в ВУЗах, а также привлечением специалистов на взаимовыгодных условиях.

Список используемой литературы

1. Калужская область // URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. <http://www.kaluga-poisk.ru/novosti-kaluga-sobytiya/> в - калужской - области - будут - создавать - ядерный - кластер

© Петрухин Д.И., 2017 г.

© Красавина М. Ю., 2017

Попова Д. В., студентка 5 курса,
экономический факультет, АГУ,
г.Барнаул,Российская Федерация;

Семина Л. А., доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита, АГУ,
г. Барнаул, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация: в статье рассмотрены аспекты развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и международного сотрудничества в условиях глобализации мировой

экономики. Данный вопрос является актуальной проблематикой, как для международного сообщества, так и для российского правительства, программа развития ВЭД которой была проанализирована. Целью статьи является практический и теоретический анализ основных задач развития международного сотрудничества. Перечислены основные цели правительства РФ и общие задачи компаний, действия которых приводят их на международный рынок.

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность; международное сотрудничество; стратегические альянсы; интеграционные процессы; международный рынок; международный бизнес.*

Глобализация мировой экономики способствует трансформированию экономических систем, в которых стираются границы между государствами, существенно повышается трудовая мобильность, сокращается время обмена информацией, ускоряются процесс обновления технологий и перемещение капитала, изменяются формы конкуренции. В стремлении соответствовать изменившейся окружающей среде фирмы прибегают к различным видам сотрудничества, в результате чего возникают стратегические партнерства в виде альянсов международных компаний. И именно данную форму сотрудничества многие крупнейшие мировые транснациональные корпорации оценивают, как инструмент повышения уровня конкурентоспособности своего бизнеса.

Стратегические альянсы, как форма сотрудничества, начали свое активное распространение с 1980 - х годов, когда границы экономических рынков устранились в связи с расширением финансовых рынков, международной валютной системой и снижения уровня торгового протекционизма [1]. Сотрудничество в рамках международных стратегических альянсов предоставляет фирмам - партнерам широкие возможности, в частности, доступ к ресурсам, выход на новые рынки, оптимизацию рисков, снижение уровня неопределенности, приобретение новых знаний, опыта, а также усиление рыночной власти. В то же время исследователи отмечают высокий процент неудач в деятельности стратегических альянсов, связанный с невозможностью достижения поставленных целей или слабой согласованностью действий партнеров.

Помимо этого, стоит отметить другую сторону развития внешнеэкономической деятельности, не со стороны корпоративного сектора, а со стороны государства, что актуальный вопрос для российской национальной экономики. Для анализа данной стороны развития внешнеэкономической деятельности и международного сотрудничества, необходимо использовать Постановление Правительства Российской Федерации от 31.03.2017 №369, где описывается стратегическая программа страны по развитию внешнеэкономической деятельности [2].

Целью данной программы выступает усиление позиций в мировой экономике и повышение вклада внешнеэкономической деятельности при социально - экономическом развитии России. Для этого правительство страны необходимо выполнить следующие задачи:

- сформировать институциональные основы для создания Евразийского экономического союза;
- развить и расширить диапазон карты международного сотрудничества;
- развить систему таможенного администрирования;

- сформировать систему государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, которая будет преследовать цели не только правительства страны, но и участников взаимоотношений, включая бизнес;

- сформировать национальную систему институтов и механизмов по развитию внешнеэкономической деятельности;

- повысить скорость и эффективность системы пропуска через границы страны.

Исходя из этого, в России есть наличие шести подпрограмм стратегического развития внешнеэкономической деятельности, что способствует развитию национальной экономики и влияет на отдельные макроэкономические показатели, как сальдо торгового и платежного баланса, объем ВВП и т.д.

Известны также следующие цифры, а именно, что в 2012 году в России пропускная способность границы достигала 22,9 % , а к 2018 году дойдет до уровня 38,4 % . Также, с 2012 по 2018 года число организаций, которые экспортируют продукцию вырастут до 150 % , что влияет напрямую на сальдо чистого экспорта страны [3]. Общий объем бюджетных ассигнований программы составляет 514,6 млн рублей [2].

Возвращаясь к развитию международного сотрудничества между корпоративными институтами, стоит отметить основные мотивы для создания стратегического партнерства между различными компаниями (рисунок 1).

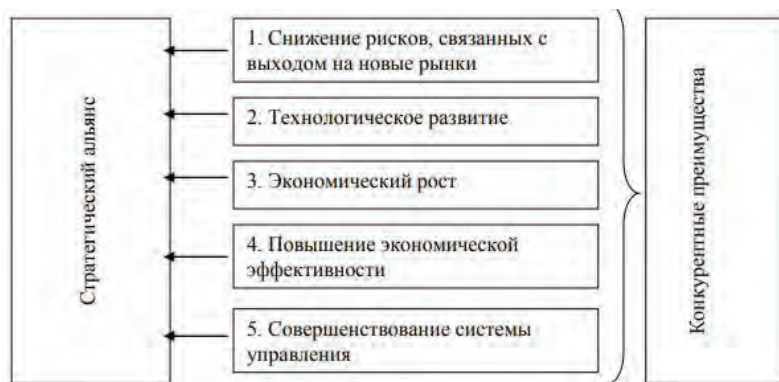


Рис. 1. Группы целей при создании стратегического сотрудничества между компаниями [4].

Также, согласно исследованиям крупнейшей консалтинговой группы PWC, менеджеры международных компаний преследуют такие цели во время создания международных форм сотрудничества, включая альянсы [5]:

- совместный маркетинг (71 % респондентов);

- совместные продажи (58 %);

- научные исследования (29 %);

- совместное производство (23 %);

- завоевание зарубежных рынков (15 %).

В общем, подводя итоги, отметим, что развитие внешнеэкономической деятельности и международного сотрудничества является ключевой задачей, как для корпоративного, так и

государственного сектора. На примере России, рассмотрены основные цели и задачи развития ВЭД, где отмечено, что ключевым желанием правительства страны выступает увеличение объема экспорта отечественной продукции, что положительно влияет на рыночные конъюнктуры экономики. Среди ключевых целей международного сотрудничества предприятий, как правило, выступают общий маркетинг и продажи. Не так часто встречаются альянсы, когда бизнес - единицы желают проводить совместное производство, что объясняется не желанием потери своих личных качеств предприятием.

Список литературы

1. Сергей Юрков. Международные стратегические альянсы как механизм корпоративного роста // Экономические стратегии. 2001. – №5 - 6. – с. 128 - 135.
2. Развитие внешнеэкономической деятельности // Портал госпрограмм РФ. URL: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/29> (дата обращения: 28.09.2017).
3. Инфографика развития внешнеэкономической деятельности // Портал госпрограмм РФ. URL: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/infographics/29> (дата обращения: 28.09.2017).
4. Стратегические альянсы // Executive. URL: http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/Стратегические_альянсы (дата обращения 28.09.2017).
5. PricewaterhouseCoopers: Результаты XVIII ежегодного опроса руководителей крупнейших компаний мира // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/01/21/7053> (дата обращения 28.09.2017).

© Попова Д. В., Семина Л. А., 2017

Прядко С.Н.

канд. эк. наук, доцент НИУ БелГУ,
г. Белгород, РФ

Винник А.Е.

ст. преподаватель НИУ БелГУ,
г. Белгород, РФ

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация: в статье представлены результаты оценки динамики инновационной активности организаций Белгородской области. Обозначены причины низкого уровня коммерциализации научных разработок.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновационная активность, коммерциализация, регион.

На современном этапе инновационное развитие экономики является одним из ключевых направлений современной государственной политики, основой которой является социально - экономическая модернизация российского общества, которая невозможна без

интенсивного развития региональной инновационной системы. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 страна должна занять 5–10 % мировых рынков высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг в 5–7 и более секторах [2]. Однако анализ современного состояния инновационной системы позволяет сделать вывод, с одной стороны, о наличии высокого научно - технического потенциала вузов, а с другой – о недостаточном объеме коммерциализации данных научных разработок, что свидетельствует о том, что часто научный потенциал ученых остается нереализованным.

Статистика результатов взаимодействия науки и производства показывает относительно низкий процент внедрения разработок: менее 5 % вузовских разработок доходят до внедрения в промышленность (рисунок 1).

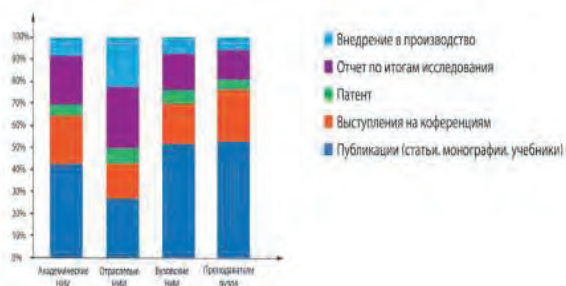


Рисунок 1. Результаты научной деятельности научных сотрудников и преподавателей по различным НИИ и вузам, в % (2013 - 2015г)

Кроме того, в стране две трети совокупных расходов на НИОКР финансируется государством, что свидетельствует о достаточно низком уровне расходов бизнеса на инновации [4].

Данная проблема рассматривалась авторами на примере Белгородской области. По данным Института статистических исследований и экономики знаний НИУ «Высшая школа экономики», рейтинг инновационной активности Белгородской области в 2016 году по отдельным блокам имел следующие значения (таблица 1).

Таблица 1. Показатели тематических блоков рейтинга инновационной активности Белгородской области, 2016 год [5]

Наименование блока	Группа	Ранг	Показатель индекса	Изменение ранга по сравнению с 2015 г. (+; -)
социально - экономические условия инновационной деятельности	III	28	0,4049	- 1
научно - технический потенциал	II	37	0,3491	+1
инновационная деятельность	II	30	0,2833	+10

качество политики	инновационной	II	14	0,6081	- 7
----------------------	---------------	----	----	--------	-----

Источник: составлено по данным Рейтинга инновационного развития субъектов Российской Федерации (<http://cluster.hse.ru/doc/.pdf>)

Согласно представленным данным можно отметить, что половина показателей рейтинга инновационной активности Белгородской области имеет положительную динамику. В большинстве случаев область относится к средней (II) группе регионов страны. Наиболее значительное повышение продемонстрировала группа показателей, связанных с инновационной деятельностью региона (+10 баллов в рейтинге), включающая: инновационную активность организаций, результативность инновационной деятельности, затраты на технологические инновации, а также показатели деятельности малого инновационного бизнеса.

Однако отрицательную динамику продемонстрировал показатель «качество инновационной политики» (- 7 баллов в рейтинге), включающий нормативно - правовую базу и организационное обеспечение инновационной деятельности, а также бюджетные затраты на науку. Социально - экономический и научно - технические потенциалы области остались практически на уровне 2015 года.

Анализ структуры организаций, выполняющие исследования и разработки, показал, что большая часть НИОКР разрабатывается в секторе высшего профессионального образования. При этом за анализируемый период наблюдается существенное сокращение числа организаций предпринимательского сектора, занимающихся исследованиями и разработками (на 72,7 %) [3].

Важнейшим показателем инновационной активности и эффективности использования потенциала Белгородской области является показатель внедрения инноваций в деятельность региональных предприятий (рисунок 2). Анализ статистических данных показал, что в 2015 году из 401 обследованной организации 51 осуществляла какие - либо инновации (технологические, организационные или маркетинговые). Уровень инновационной активности этих организаций составил 12,7 % . В промышленном производстве из 272 обследованных организаций 44 осуществляли какие - либо инновации, уровень инновационной активности – 16,2 % .

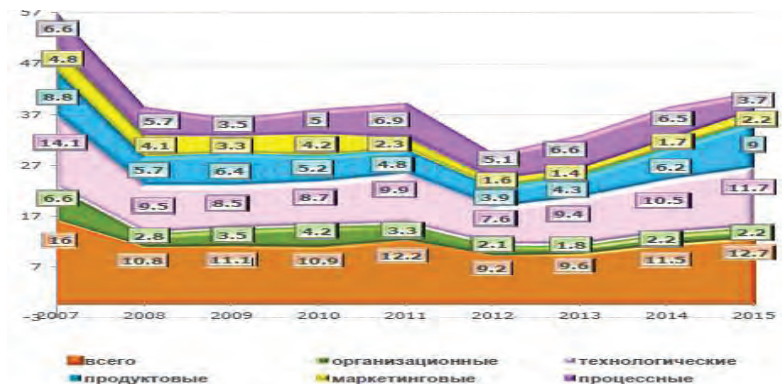


Рисунок 2. Уровень инновационной активности организаций Белгородской области, (%) [3]

Для всех типов инноваций характерен низкий уровень инновационной активности. После небольшого скачка (до 16 %) в 2007 году уровня инновационной активности организаций, занимавшихся технологическими, организационными или маркетинговыми инновациями, в дальнейшем его величина колебалась от 9,2 до 12,7 %.

Стоит отметить, что на технологические инновации спрос со стороны организаций по-прежнему остается незначителен. Из общего числа обследованных в 2015 году организаций Белгородской области 47 занимались технологическими инновациями (11,7 %), в том числе из организаций промышленного производства - 41 организация (15,1 %) (рисунок 3).

При этом исследование показало, что большинство коммерциализированных НИОКР находятся на стадии start - up. Таким образом, технологические решения, которые создают региональными учеными, часто оказываются невостребованными на стадии их превращения в конкретные изделия, товары или оборудование.

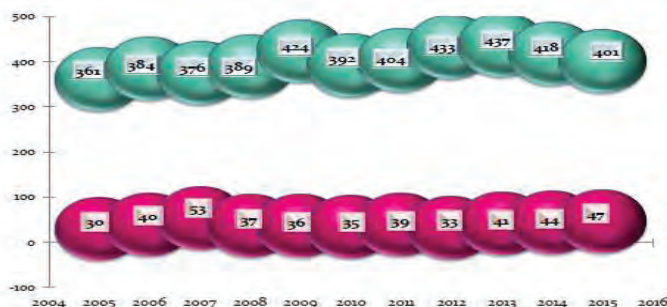


Рисунок 3. Уровень инновационной активности организаций, занимавшихся технологическими инновациями в Белгородской области (единиц) [3]

Следствием низкой инновационной активности организаций области можно считать отсутствие существенных технологических прорывов в экономике, а также признаков интенсивного массового освоения результатов исследований и разработок, что в свою очередь оказывает негативное влияние на региональную конкурентоспособность в целом.

Резюмируя вышеизложенное отметим, что Белгородская область обладает достаточным инновационным потенциалом, но относительно низким уровнем его реализации, что связано, в первую очередь, с финансовыми, кадровыми и материально - техническими проблемами, возникающими в процессе коммерциализации научной идеи.

Список литературы:

1. Аналитический отчет «Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров». ОАО «Российская венчурная корпорация». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Innovation_ecosystem_analytical_report.pdf.

2. Концепция долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/194365/#block_1000.

3. Научно - инновационное развитие Белгородской области в 2015 году. Данные территориального органа федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. 2016. – Белгород. С. 39 - 43.

4. Шарапова Т.В. Некоторые аспекты коммерциализации результатов научных прикладных исследований и разработок в Российской Федерации / Т.В. Шарапова, Н.В. Бакша // Креативная экономика. 2016. №7. С. 691–704.4

5. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cluster.hse.ru/doc/.pdf>.

© Прядко С.Н., Винник А.Е., 2017

Салманов О.Н.

д.э.н., доцент, МГОТУ, г. Королев, РФ

ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЙ В ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье сделан анализ эффективности проведения денежно - кредитной политики Банка России в период с 2003 по 2015 гг. Целью работы являлось установление соответствия политики регулятора правилу денежно - кредитной политики для открытой экономики с целью в виде денежной базы. Модель оценивается с помощью обобщенного метода моментов. Приводится анализ эмпирических результатов.

Ключевые слова: денежно - кредитная политика, правило Тейлора, правило Маккаллума, денежная база, Банк России.

Классическое правило Тейлора [9] отражающее отношение между краткосрочными процентными ставками, экономическим ростом и инфляцией, используют для анализа денежно - кредитной политики центральных банков закрытой экономики.

Для открытой экономики McCallum [8] предложил правило, в котором в качестве инструмента использовалась денежная база вместо процентной ставки. В правиле Тейлора отслеживается изменение ставки процента в ответ на изменения инфляции и выпуска, а в правиле McCallum отслеживается изменение денежной базы в зависимости от изменений ВВП и скорости обращения денег. В исследованиях часто используется комбинированное правило, которое соединяет в себе комбинации регрессоров из правила Тейлора и правила Маккаллума.

Для России в качестве инструмента монетарной политики лучше применять денежные агрегаты, поскольку влияние ЦБ на ставку процента традиционно является ограниченным [1, 2, 6].

Выбирая инструмент монетарной политики, можно отметить что более зависимым от воздействий Центрального Банка денежным агрегатом является денежная база. Денежная база взаимосвязана с осуществлением рефинансирования банков, проведения валютных интервенций, прямых количественных ограничений.

В работе используются ежемесячные данные российской экономики с 01.2003 г. по 06.2015 г., которые взяты с сайта Росстата и Банка России.

Все переменные были преобразованы к виду приростных по отношению к аналогичному значению показателя год назад. Показатели денежных агрегатов, реального выпуска, промышленного производства, эффективных обменных курсов использовались в логарифмированном виде.

В качестве таргетируемых значений переменных инфляции и денежной базы были использованы официальные прогнозы, которые ежегодно публикуются Банком России в "Основных направлениях денежно - кредитной политики". Для того, чтобы получить таргетирующие значения выпуска, как промышленности, так и базовых отраслей экономики, а также обменного курса, использовалось преобразование с помощью фильтра Ходрика–Прескотта. Инструментами Банка России были принята денежная база в виде темпов прироста.

Для практической оценки правило Тейлора [9] с учетом предложений Clarida et al [7], а также McCallum [8] с денежной базой в качестве инструмента регулятора можно представить в следующем виде:

$$mb_t = (1 - \rho)\delta + \alpha(\pi_{t+k}^E - \pi^*) + \beta(x_{t,q}^E - x^*) + \varphi(rm_{t,q}^E - rm^*) + \rho mb_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

где mb_t - реализуемая в период t денежная база, π_{t+k}^E , $x_{t,q}^E$ - ожидаемые значения инфляции и выпуска; π^* , x^* - целевые для регулятора значения инфляции и выпуска; $(mb_{t,q}^E - mb^*)$ – разница между ожидаемым и целевым значением денежной базы, $\alpha > 0$, $\beta > 0$, $\delta > 0$ постоянные весовые коэффициенты; ρ - параметр сглаживания, $0 < \rho < 1$.

Для оценки уравнения (1) применялся обобщенный метод моментов (Generalized Method of Moments - GMM). При оценке с помощью метода GMM инструментальными переменными принимались лаги (от 1 до 7) различных переменных: целевых переменных – инфляции, ставки РЕПО, денежной базы; промежуточных целей денежно - кредитной политики – выпуска в виде индикаторов промышленности и базовых отраслей промышленности, обменного курса, разницы инфляции и целевых значений инфляции, денежных агрегатов, цен на нефть марки BRENT, процентных ставок, индекса FRS.

В таблице 1 приведены результаты оценки для открытой экономики с инструментом регулятора в виде денежной базы по уравнению (1).

Таблица 1. Результаты оценки денежно - кредитной политики для открытой экономики с целью регулятора в виде денежной базы. Расчеты автора.

Зависимая переменная денежная база	сглаживающий коэффициент	свободный член уравнения	коэффициент при инфляции	коэффициент при выпуске	коэффициент при обменном курсе	Коэффициент детерминации	J - статистика
величина коэффициента	0,984	7,967	0,120	0,188	7,283	0,99	21,2
t - статистика	307,82	17,939	2,014	3,215	2,319		
Критическое значение χ^2 52,16 при уровне значимости 5 %							

В виде прогнозных значений для лага в 6 месяцев по инфляции и 1 по выпуску и 1 по обменному курсу							
величина коэффициента	0,988	7,631	0,196	0,151	7,284	0,994	18,91
t-статистика	347,84	13,14	2,258	3,027	2,974		
Критическое значение χ^2 52,16 при уровне значимости 5 %							

Из таблицы видно, что сглаживающий коэффициент высокий, коэффициент при инфляции малозначимый, коэффициент при выпуске положительный, но невысокий, и высоко значимый коэффициент при обменном курсе. Вариант в виде прогнозных значений для лага в 6 месяцев по инфляции и 1 по выпуску и 1 по обменному курсу лишь немного увеличивает значимость инфляции.

Для достижения целевого уровня инфляции необходимо иметь коэффициент при инфляции >1 , в этом случае регулятор оказывает стабилизирующее действие. Однако такого значения не установлено. Отсюда можно сделать вывод, что в периоде оценки, инфляция целью не являлась.

Данные результаты можно интерпретировать как использование регулятором обменного курса в виде промежуточной цели в исследуемом периоде.

Анализ коэффициентов при выпуске показывает, что регулятор не стремился поддерживать выпуск.

Таким образом большее воздействие на действия регулятора по управлению денежной базой оказывал обменный курс и опять же немного – инфляция.

Результаты оценки с прогнозными значениями показывают некоторое увеличение коэффициента при инфляции, снижению при выпуске и неизменности при обменном курсе.

Одновременно необходимо отметить, что методом VAR выявлено [4,5], что каналы денежно - кредитной трансмиссии в российской экономике функционируют с разной степенью эффективности, что подтверждается оценкой величины коэффициентов промежуточных целей в правиле денежно - кредитной политики в настоящей работе. Кроме того, также методом VAR установлено [3] различия в передаче экономике политики Банка России в период до и после финансового кризиса 2008 г.

В общем можно сказать, что в данной работе установлена действенность реакций регулятора в период 2003 - 2015 для модели открытой экономики с целью в виде денежной базы.

Литература

1. Вдовиченко А.Г., Воронина В.Г. (2004): «Правила денежно - кредитной политики Банка России», Москва: EERC.
2. Дробышевский С.М., Трунин П. В., Каменских М.В. Анализ правил денежно - кредитной политики Банка России в 1999–2007 гг. М.: ИЭПП, 2009.
3. Салманов О.Н., Заернюк В.М., Лопатина О.А. Особенности функционирования каналов денежно - кредитной трансмиссии до и после финансового кризиса //

Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – Т. 16, № 7. –С. 1317 – 1336. <https://doi.org/10.24891/ea.16.7.1317>

4. Салманов О.Н., Заернюк В.М., Лопатина О.А. Установление влияния денежно - кредитной политики методом векторной авторегрессии // Финансы и кредит. – 2016. - № 28. – С. 2 - 17.

5. Салманов О.Н., Заернюк В.М. Роль банковского канала в передаче денежно - кредитной политики в России. М., Финансы и кредит, №11 (635), 2015.

6. Юдаева К., Иванова Н., Каменских М. «Что таргетирует Банк России», обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России, 2010.

7. Clarida, R., J. Galí, M. Gertler, Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 115 (2000), S. 147 - 180 and NBER WP 6442.

8. McCallum, Bennett T. (1993) Specification and Analysis of a Monetary Policy Rule for Japan, Bank of Japan Monetary and Economic Studies 11, 1–45.

9. Taylor, J.B., Discretion versus Policy Rules in Practice, in: Carnegie - Rochester Conference Series on Public Policy, Vol. 39 (1993), S. 195 - 214.

© Салманов О.Н. 2017

Саплина А.С.

Магистрант ЮЗГУ

г. Курск, РФ

Веревкина К.Е.

Магистрант ЮЗГУ

г. Курск, РФ

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрены пути совершенствования механизма финансового контроля федерального казначейства.*

***Ключевые слова:** Государственные финансы, экономическая безопасность, доходы, финансовый контроль.*

На сегодняшний день, в условиях финансового кризиса, в России существует необходимость усиления регулирующей роли государства в области финансового контроля. Данная ситуация в финансово - бюджетной сфере России указывает на необходимость укрепления роли контроля государства в системе финансовых отношений между органами управления, которые ответственны за пополнение доходов в бюджет и их расходов, распределение бюджетных ресурсов, формирование бюджетов. Проблемы управления бюджетными и налоговыми механизмами и рисками, формирующие условия функционирования экономики государства отражены в работах [1, с.113].

В вопросах улучшения финансового контроля значительная роль принадлежит различным профессиональным ассоциациям, органам финансового контроля, деятельность которых будет решать, как реализовать некоторые проблемы конкретного вида финансового контроля в Российской Федерации, а также основные вопросы методологии финансового контроля

Значимость финансового контроля в системе финансового управления трудно переоценить. В связи с этим большое значение приобретает необходимость улучшения финансового контроля в целях повышения ее эффективности и результативности, т.е. повышения положительных результатов поставленным целям наряду с учетом произведенных затрат (трудовых ресурсов, денежных и материальных средств, времени и т.д.).

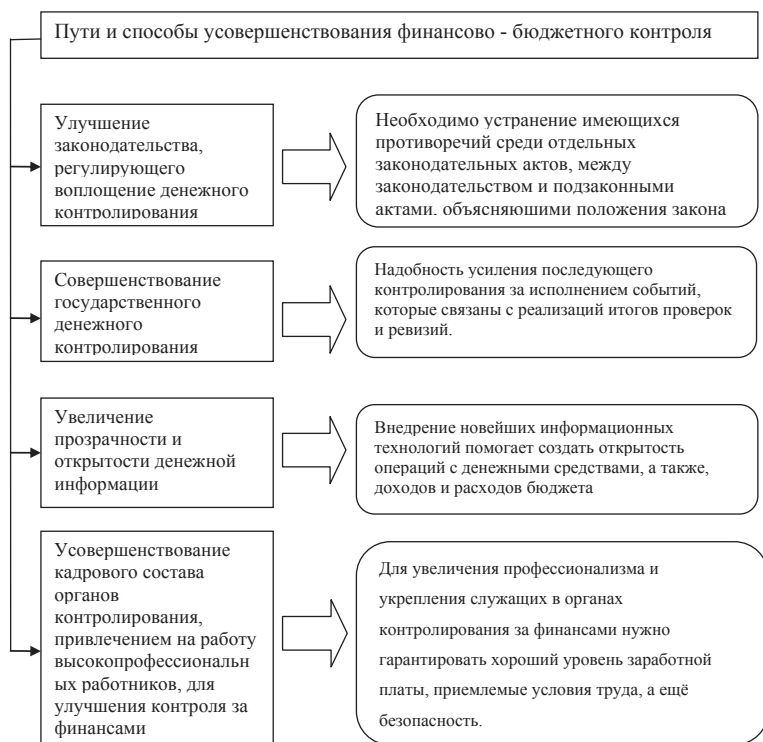


Рисунок 1. Пути и способы усовершенствования финансово - бюджетного контроля в РФ

Благодаря ряду вышеперечисленных мер по улучшению финансово - бюджетного контроля, возможно стабилизировать ситуацию в стране, целесообразно и эффективно использовать финансовые ресурсы.

Предлагаем применить следующие меры по повышению эффективности финансового контроля:

- конкретизация наступления ответственности должностных лиц при частичном или полном неисполнении предписаний Счетной палаты и других контрольных органов;

- ужесточение и конкретизация ответственности должностных лиц за нарушения законодательства при исполнении различного уровня бюджетов и внебюджетных фондов, а также распоряжение государственной и / или муниципальной собственностью;

- доработка и принятие единого классификатора нарушений;

- реформирование нормативно - правовой базы государственного (муниципального) финансового контроля как составного элемента управления на государственных и муниципальных уровнях;

- увеличение уровня финансового обеспечения и улучшения материально - технической базы всей системы финансового контроля на уровне федеральном и на уровне субъектов.

Вышеназванные пути совершенствования финансового контроля не окончательны, их список открыт и дополняется теоретиками и практиками постоянно, с учетом специфики своей деятельности.

Список использованной литературы:

1. Афанасьева Л.В., Ткачева Т.Ю. Бюджетно - налоговая политика: безопасность и приоритеты: монография. Юго - Зап. гос. ун - т. – Курск, 2016. – 163 с.

2. Tkacheva T.Yu., L.V. Sevryukova and L.V. Afanasyeva (2016).Organizational and Functional Features of Fiscal Mechanisms: Theoretical Aspects and Current Trends. [Текст] / T.Yu. Tkacheva, L.V. Sevryukova, L.V. Afanasyeva // The Social Sciences. – 2016. - № 11(15) - p.3692 - 3696.

3. Афанасьева Л.В., Ткачева Т.Ю. Логическая структура многоуровневой системы экономической безопасности // Известия Юго - Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2016. - №2. - С.22 - 27.

© Саплина А.С., Веревкина К.Е., 2017

Спиливых А.К.,

Студент 5 курса

Факультет экономической безопасности УГНТУ,

Г. Уфа, Российская Федерация

Минеева В.М.,

к.э.н., доцент кафедры

«Финансов и кредита» УГНТУ,

Г. Уфа, Российская Федерация

СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье рассматривается значение страхования, как элемента рыночных отношений в Республике Башкортостан. Рассмотрены перспективные виды страхования в Республике Башкортостан. Определены проблемы и недостатки страхования в республике. Предложены пути совершенствования условий страхового рынка в контексте стабилизации национальной системы страхования.

Ключевые слова: страхование, страховые услуги, страховой рынок, Координационный совет по страхованию.

За последние 10 лет в Республике Башкортостан произошло становление инфраструктуры страхового рынка. На данный момент в инфраструктуру страхового рынка, входят такие субъекты как: перестраховщики, общества взаимного страхования, страховые организации, страховые брокеры, страховые аудиторы, которые взаимодействуют с оценщиками, а также независимо организованными аварийные комиссары.

Отметим, что в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации любому из субъектов страхового дела дана своя роль. А обеспечение слаженности их деятельности содействует улучшению качества страховых услуг, и в свою очередь экономии средств страхователей по оплате страховых услуг и, как следствие, рост и надежность финансовой устойчивости страховщиков и в свою очередь доверие их клиентов [2,с.76].

Те поставленные задачи, которые определены при осуществлении важнейших стратегических направлений развития страхования в Республике Башкортостан, решаются как правило с помощью консолидации усилий участников региональных органов власти и непосредственно самого страхового рынка. Здесь первостепенную роль играет, необходимость механизма регулирования страхования во всех муниципальных образованиях региона и территориальной координации.

Текущее состояние рынка страхования в Республике Башкортостан выделил некоторые отрицательные факторы, значительно затрудняющие развитие страхового рынка: сокращение уровня спроса на страховые услуги.

Это является следствием снижения платежеспособности юридических лиц и граждан. Так, денежные доходы населения в 2016 г. по сравнению с 2014 г. увеличились на 3040,2 руб., но и инфляция в республике в 2016 г. сложилась на уровне 0,8, что в годовом исчислении (январь 2016г. к январю 2015г.) индекс потребительских цен составил в республике 108,1 % ; ограничение конкуренции в отдельных секторах рынка страхования.

Так на долю 10 компаний - лидеров приходится 78,73 % собранных страховых премий;

- не высокий уровень капитализации страховых компаний, ведущий к невозможности страхования крупных рисков без участия зарубежных и нерегиональных перестраховочных компаний и необоснованному оттоку крупных сумм страховой премии;

- недостаточность организационного и правового сопровождения государственного страхового надзора, а также другие факторы.

Для устранения проблем дальнейшего развития рынка страхования в качестве приоритетной задачи необходимо разработать региональную программу развития страховой деятельности в Республике Башкортостан. Данная программа должна включать основные направления: развитие и улучшение законодательства, регулирующего отношения по страхованию; образование соответствующей современным условиям теоретической и методологической основы добровольного и обязательного страхования; повышение стандартов и критериев для реализации государственного надзора за страховой деятельностью и выполнения непрерывного мониторинга развития регионального страхового рынка.

Важным условием увеличения объёмов продаж страховых услуг является развитие новых сегментов рынка страхования. Такими сегментами могут стать - страхование государственного и муниципального имущества (недвижимости), сдаваемой в аренду, жилищно - коммунального хозяйства, конструктивных элементов и инженерного оборудования с приватизированными жилыми домами, имущественных прав пользователей муниципальной земли и т.д. Кроме этого, необходимо развивать программы страхования от несчастных случаев. Так, в своем докладе Министр здравоохранения Республики Башкортостан Бакиров А.А. обозначил основные причины смертности населения в 2016 году – болезни кровообращения, ДТП, туберкулёз. По общей смертности среди регионов страны Башкортостан занимает 37 место, в ПФО - 4 место.

Таким образом, на сегодняшний день страховой рынок Республики Башкортостан отражает российские направления совершенствования страхования, адекватные преобразению экономики Российской Федерации в целом.

Для регулирования, контроля, поддержки системы взаимодействия субъектов страхового дела, существующих в республике, необходимо возобновление деятельности Координационного совета по страхованию Республики Башкортостан, в котором необходимо изменить состав участников. Помимо этого, во всех муниципальных районах и городах требуется создание местных комитетов координационного совета при администрациях местного самоуправления, функциями их должно стать именно внедрение и контроль постановлений общих собраний правления Координационного совета по страхованию.

А для практики страховой защиты и улучшения страхового законодательства, и взаимовыгодного сотрудничества разумно ввести в практику региональных мероприятий: регулярные «круглые столы», семинары, совещания, конференции совместных собраний Координационного совета по страхованию, а также всех заинтересованных участников инфраструктуры страхового рынка.

В деятельности такого Координационного совета по страхованию основными документами послужат региональные и межрегиональные страховые программы, которые имеют свой официальный статус. Также эти программы обязаны представлять сведения об ответственных лицах, потенциальных участниках и условиях участия конкретных мероприятиях, сроках их реализации.

Отметим и то, что действительная защита застрахованных лиц, интересов государства, защита прав и интересов страхователей, вероятно только при наличии именно надежного механизма государственного и ведомственного контроля за деятельностью профессиональных участников страхового рынка.

Осуществление предложенных направлений сотрудничества Координационного совета по страхованию с контролирующими страховую деятельность органами и профессиональными участниками страхового рынка способна налаживанию развитых отношений всех участников страховой защиты, а также способствует развитию добросовестной конкуренции и, в свою очередь, укреплению принципов надежной страховой защиты имущественных интересов населения и организаций.

Существенными же причинами, которые влияют на низкую инвестиционную активность страховых компаний это отсутствие политики государства и результативных проектов, региональных программ инвестирования, а также не наличие удобной для них

инвестиционной среды. Здесь требуется пересмотреть направления инвестиций страховых компаний сообща с соответствующими органами исполнительной власти для привлечения страховых резервов к реализации долгосрочных инвестиционных программ [1, с.44].

Одной из основных характеристик сегодняшнего состояния отечественного страхового рынка является его неполная развитость на региональном уровне. Среди основных проблем страхового рынка республики можно выделить недостаточный уровень капитальной базы региональных страховщиков и преобладающие филиалы Центрального федерального округа, которые способствуют оттоку финансовых ресурсов, негативно влияют на инвестиционную деятельность регионального страхового рынка Республики Башкортостан.

Для укрепления роли страхования как эффективного механизма защиты интересов республики, граждан и хозяйствующих субъектов от финансовых, социальных и иных рисков и надежного источника долгосрочных внутренних инвестиций, необходимо создание механизма повышения уровня социальной защищенности граждан, стимулирование развития страхования жизни.

В же ключе – дальнейшее совершенствование инфраструктуры регионального страхового рынка, подготовки и повышения квалификации специалистов в сфере страхования, развития рынков перестрахования и сострахования.

Перспективными видами страхования в Республике Башкортостан являются: страхование имущества, ответственности, внедрение страховых продуктов долгосрочного накопительного страхования жизни и страхования от несчастных случаев.

Одним из основных условий развития отечественного страхового рынка является понимание и стимулирование страхования как специализированной отрасли обеспечивающей, с одной стороны, концентрацию инвестиционных ресурсов, с другой – снятие социальной напряженности и стабилизации экономики. Ведь именно с помощью создания эффективной системы страховой защиты имущественных интересов происходит формирование необходимой для экономического роста инвестопроводящей среды. Однако принуждение потребителей к приобретению страховых услуг не всегда является действенным методом для их продвижения.

Чаше намерение потенциальных страхователей пользоваться услугами страховщиков продиктовано собственной оценкой степени угрозы каждого отдельного риска, а также потенциального ущерба, связанного с ним.

Развитие стабильной национальной системы страхования – это одна из первоочередных задач, требующих решения в рамках предупреждения и противодействия, существующим и внезапно возникающим опасностям и угрозам.

Рассмотрим конкретно, что даст реализации предложенных выше мер:

- понижение расходов как республиканского, так и местных бюджетов;
- увеличение социальной защиты населения республики;
- рост эффективности регулирования страхового рынка и надзора;
- создание современной инфраструктуры страхового рынка
- укрепление стабильности и надежности страхования в регионе как финансового института.

Итак, подводя итог, отметим, что от состояния финансовых институтов, а также степени их развития, взаимодействия сформированной ими институциональной среды,

возможности инвестирования напрямую зависит устойчивость институциональной системы в целом.

Список литературы

1. Балакирева В. Ю. Взаимодействие органов государственной власти и саморегулируемых организаций на страховом рынке // Финансы. — 2013. — № 2. — С. 44–45.
2. Володина Ю. В. Институциональные отношения в страховании // Финансы и кредит. — 2014. — № 12. — С. 75–77
3. Деньги, кредит, банки Исмагилова Т.В., Минеева В.М., Петрова А.Д., Самарина Е.А. Учебное пособие по выполнению практических занятий для студентов всех форм обучения направления подготовки 38.03.01 «Экономика» профиль «Финансы и кредит» / Уфа, 2017.
4. Сафуанов Р. М., Казанцева Г. В., Кашипова И. Р., Карачурина Р. Ф. Страхование в РБ. — Уфа : Гилем, 2007. — 179 с.
5. Малое предпринимательство в условиях кризиса Яблонская А., Минеева В.М. В сборнике: Проблемы устойчивого развития финансово - банковской системы в современных условиях Сборник материалов Студенческой научно - практической конференции. 2015. С. 188 - 190.
6. Рынок ценных бумаг Блаженкова Н.М., Петрова А.Д., Минеева В.М., Исмагилова Т.В. Учебное пособие для студентов всех форм обучения направления подготовки 38.03.01 «Экономика» / Уфа, 2017.
7. Предпринимательство как индикатор уровня экономического развития региона Петрова А.Д., Минеева В.М., Азнабаева Г.Х., Елизарьева О.И. В сборнике: Стратегия Республики Башкортостан - 2030: приоритеты экономического роста Сборник научных статей Всероссийской научно - практической конференции. 2017. С. 273 - 276.

© Сипливых А.К., 2017

© Минеева В.М., 2017

Солдатова Л.И.

к.э.н, доцент

кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

ФГБОУ ВО Костромская ГСХА

г. Кострома, Российская Федерация

ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

Аннотация

Суть политики комплексного оперативного управления оборотными активами состоит в том, с одной стороны, это определение достаточного уровня и рациональной структуры оборотных активов, а с другой стороны - в определении величины и структуры источников финансирования оборотных активов.

Ключевые слова

Управление, оборотные активы, оборотный капитал, совокупный норматив.

Дефицит оборотных активов в условиях постоянной угрозы банкротства предъявляет к руководству компании повышенные требования к правильности решений по оперативному управлению оборотными или текущими активами. Поэтому структурирование, планирование, мониторинг и принятие краткосрочных решений выходят на первый план при осуществлении процесса оперативного управления оборотными активами компании [3,с.58].

Таблица 1 - Чистый оборотный капитал организации, тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015г	2016 г.	2016 г. от 2014 г.	
				±	%
Сумма оборотных активов	45741	64631	80548	34807	176,1
Сумма краткосрочных обязательств	40183	49597	59180	18997	147,3
Чистый оборотный капитал	5558	15034	21368	15810	384,5

За анализируемый период в организации произошло увеличение суммы оборотных активов на 34807 тыс. руб. или на 76,1 % , в 2016 г. по сравнению с 2014 г. наблюдается увеличение суммы краткосрочных обязательств на 47,3 % . В связи с увеличением суммы оборотных активов, увеличился чистый оборотный капитал на 15810 тыс. руб.

Таблица 2 - Фактическое наличие собственных оборотных активов компании, тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015г	2016 г.	2016 г. от 2014 г.	
				±	%
Собственный капитал	143426	154406	163875	20449	114,3
Внеоборотные активы	137868	139372	142507	4639	103,4
Фактическое наличие собственных оборотных средств	5558	15034	21368	15810	384,5

За анализируемый период собственный капитал компании увеличился на 14,3 % , долгосрочные обязательства в компании отсутствуют, стоимость внеоборотных активов имела тенденцию роста и к 2016 г. возросла на 3,4 % (4639 тыс. руб.). Фактическое наличие собственных оборотных активов компании к 2016 г. составило 21368 тыс. руб., что больше чем в 2014 г. на 15810 тыс. руб.

В процессе проведения анализа следует изучить изменение совокупного норматива собственных оборотных средств организации [7,с.71].

Таблица 3 - Прирост (уменьшение) совокупного норматива собственных оборотных средств организации, тыс. руб.

Показатель	на 1.01. план. года	на 1.04	На 1.07	На 1.10	на 1.01. следующего за план. годом
Совокупный норматив собственных	21368	19399,95	17431,9	15463,85	13495,8

оборотных средств на начало года					
Совокупный норматив собственных оборотных средств на конец года	19399,95	17431,9	15463,85	13495,8	
Прирост (уменьшение) совокупного норматива собственных оборотных средств	- 1968,05	- 1968,05	- 1968,05	- 1968,05	- 13495,8

Совокупный норматив собственных оборотных средств на начало года (1.01) составит 21368 тыс. руб., а на конец года составит 19399,95 тыс. руб. Уменьшение совокупного норматива собственных оборотных средств по данным расчета составил - 13495,8 тыс. руб.

Список использованной литературы

1. Гритчин, П. В. Анализ направлений повышения эффективности использования оборотных активов организации. // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 29 - 2. С. 19 - 23.
2. Дмитриева, И.Ю. Модели эффективного управления оборотными активами в отраслях сельского хозяйства / И.Ю. Дмитриева, В.В. Владимиров // Аграрный научный журнал. 2015. № 3. С. 81 - 84.
3. Иванова О.Е., Солдатова Л.И., Кривцова И.Н., Кожина А.И. Управление товарным ассортиментом фармацевтической организации на основе логистического подхода. // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3 - 1 (32). С. 55 - 60.
4. Китаев, М.О. Оптимизация состава и структуры оборотных средств, методы повышения эффективности их использования. // Молодой ученый. 2016. № 9. С. 584 - 588.
5. Клячина, Н. А., Зайцев Д.А. Проблемы повышения эффективности использования оборотных активов в сельском хозяйстве России. // Аэкономика: экономика и сельское хозяйство, 2016. № 3 (11). URL: <http://aeconomy.ru/science/economy/problemu-rovysleniya-effektivnosti/>.
6. Лебедева, Е.О. Экономическая безопасность: инновационный контекст: монография / Е.О. Лебедева, З.В. Брагина. - Караваево: Костромская ГСХА, 2016. - 131 с.
7. Лебедева, Е.О. Эффективность методов регулирования цен на продукцию сельского хозяйства // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. - 2005. - Т. 11. - № 12. - С. 70 - 73.
8. Муллинова, С.А. Экономическая оценка эффективности использования оборотных активов. // Концепт. 2015. № 6. С. 304 - 310.

© Солдатова Л.И. 2017

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Аннотация

Финансовое положение организации находится в прямой зависимости от состояния оборотных активов и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, она заинтересована в рациональной организации оборотных активов, организации их движения с минимально возможной суммой для получения наиболее экономичного эффекта.

Ключевые слова

Оборотные средства, оборачиваемость, эффективность, финансовый цикл.

В системе мер, направленных на повышение эффективности работы организации и укрепление ее финансового состояния, важное место занимают вопросы рационального использования оборотных активов [5,с.90].

Таблица 1 - Показатели эффективности использования оборотных средств организации

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г. (+ -)
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, раз	11	9,2	7,4	- 3,6
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дней	33,2	39,7	49,3	16,1
Рентабельность оборотных активов, %	30	20	10	- 20
Коэффициент загрузки оборотных активов	0,09	0,11	0,14	0,05
Привлечение средств в оборот (высвобождение средств из оборота), тыс. руб.	-	83028,4	104540,16	-

Коэффициент оборачиваемости показывает, сколько раз оборачиваются за год оборотные активы до выхода готовой продукции [2,с.621].

В 2014 г. 11 раз за год оборотные активы оборачивались до выхода готовой продукции. К 2016 г.данный показатель увеличился до 7,4 раз. Продолжительность одного оборота оборотных активов каждый год становилась выше. В 2016 г. продолжительность одного

оборота оборотных активов составила 49 раз, что больше чем в 2014 году в 16 раз. Это говорит об ухудшении использования оборотных активов [1, с. 58].

Рентабельность оборотных активов в 2014 г равна 30 %, к 2016 г уменьшилась на 20 % и составила 10 % , следовательно оборотные средства использовались нерентабельно, т.е. неэффективно.

Коэффициент загрузки оборотных активов показывает объём оборотных активов на 1 рубль реализованной продукции [4, с. 192].

В 2014 г. на 1 рубль реализованной продукции приходилось объём 0,09 оборотных активов, а в 2016 г. – 0,14. Привлечение средств в оборот в 2015 г составило 83028 тыс. руб., а в 2016 г. - 104540 тыс.руб., это связано с тем что коэффициент оборачиваемости снижался каждый год, а продолжительность одного оборота и коэффициент загрузки увеличивались.

Далее рассмотрим оборачиваемость отдельных элементов оборотных активов (таблица 2).

Таблица 2 - Показатели оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов

Показатели	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	дни	раз	дни	раз	дни	раз
Оборачиваемость запасов	380,2	0,96	372,4	0,98	388,3	0,94
Оборачиваемость дебиторской задолженности	9,8	37,2	11,7	31,1	13,3	27,4
Оборачиваемость денежных средств	0,5	765,7	4,4	82,9	11,97	30,5

Оборачиваемость запасов изменялась неравномерно. В 2015 г. оборачиваемость запасов снизилась до 372 дней, это на 8 дней меньше, чем в 2014 г., но к 2016 г. оборачиваемость запасов повысилась на 16 дней по сравнению с 2014 г. Это означает, что в 2016 г. требуется 388 дней для продажи запасов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности и денежных средств в днях увеличивалась с каждым годом, а в разгах наоборот уменьшалась. Это говорит о том, что должники отдают организации свои долги, уменьшается дебиторская задолженность.

В 2014 г. денежные средства обернулись 766 раз, в 2015 г. – 83, в 2016 г. – 31 раз. В 2016 г. необходимо организации 12 дней для совершения одного полного цикла (рис.1).

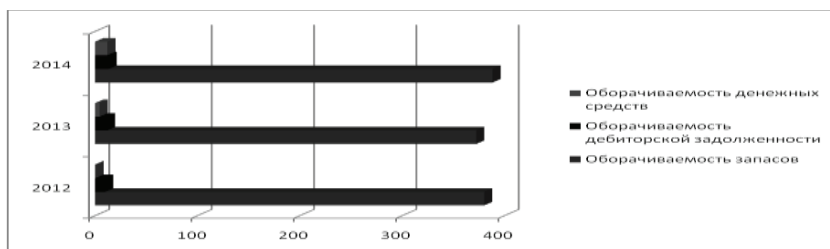


Рисунок 1 - Показатели оборачиваемости запасов, дебиторской задолженности и денежных средств, дней

Финансовый цикл организации представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Финансовый цикл организации, дни

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г. (+ -)
Период погашения запасов	25,2	25,3	25,1	- 0,1
Период погашения дебиторской задолженности	11,2	12,9	14,6	3,4
Период погашения денежных средств	0,5	4,8	13,1	12,6
Операционный цикл	36,9	43	52,8	15,9
Период погашения кредиторской задолженности	28,7	30,3	35,4	6,7
Финансовый цикл	8,2	12,7	17,4	9,2

Период погашения запасов за анализируемый период составляет 25 дней. Период погашения дебиторской задолженности увеличивался с каждым годом, и в 2016 г. составил 15 дней, что больше чем в 2014 г. на 3,4 дня. Период погашения денежных средств самый высокий в 2016 г – 13 дней, что больше, чем в 2014 г. на 12,6 дней. Операционный цикл возрастал имеет устойчивую тенденцию роста и к 2016 году составил 52,8 дня, что больше чем в 2014 г. на 16 дней. Период погашения кредиторской задолженности также увеличивается из года в год и в 2016 г составил 35 дней, что больше на 7 дней, чем в 2014 г. Финансовый цикл за анализируемый период имеет тенденцию роста и в 2016 г. составляет 17,4 дня, что больше чем в 2014 г. на 9 дней.

Финансовый и операционный циклы увеличиваются, это говорит о том, что у предприятия нет времени для полного оборота оборотных средств [3,с.374].

Список использованной литературы

1. Иванова О.Е., Солдатова Л.И., Кривцова И.Н., Кожина А.И. Управление товарным ассортиментом фармацевтической организации на основе логистического подхода // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017. - № 3 - 1 (32). - С. 55 - 60.
2. Полуян Е. В., Кремянская Е. В. Факторы и проблемы эффективного использования оборотных активов в аграрном секторе. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2015. - № 106. - С. 617 - 631.
3. Хабиров Г.А., Хабиров А.Г. Методические подходы к оценке эффективности использования оборотных активов в сельскохозяйственных организациях . В сборнике: Современное состояние, традиции и инновационные технологии в развитии АПК материалы международной научно - практической конференции в рамках XXVII Международной специализированной выставки «Агрокомплекс - 2017». Башкирский государственный аграрный университет. 2017. С. 373 - 376.
4. Хайбулаева З.М., Исаева Ш.М. Необходимость своевременного анализа дебиторской и кредиторской задолженности. В сборнике: Прорывные научные исследования как

двигатель науки. Сборник статей Международной научно - практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 190 - 193.

5. Юдичева, Е. Ю., Кожанчикова Н. Ю. Оценка и пути повышения эффективности использования оборотных активов. // Молодой ученый. - 2016. - № 12.5. - С. 89 - 91.

© Солдатова Л.И. 2017

Стешенко Ю.А.

Аспирантка кафедры мировой экономики и менеджмента

Кубанский государственный университет

г. Краснодар, РФ

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА В РФ

Аннотация

Современное состояние экономики России характеризуется трансформационными изменениями социально - экономических процессов, в том числе на рынке труда. С одной стороны, рынок труда расширил многообразие форм занятости и мест приложения труда, увеличив, таким образом, возможность самореализации населения в сфере экономики, с другой – преобразования и кризисные явления в российском обществе привели к ухудшению состояния рынка труда. Качество и конкурентоспособность трудовых ресурсов в современной экономике обусловлены множественностью взаимовлияющих социальных и экономических факторов всех сфер экономики. В настоящее время в условиях глобализации одним из факторов, влияющих на состояние российской экономики является состояние рынка труда, исходя из этого его анализ и оценка является весьма актуальным.

Ключевые слова

Рынок труда, трудовые ресурсы, занятость, уровень безработицы

Спрос на трудовые ресурсы формируется под влияние различных факторов, к основным из которых можно отнести уровень цен на рабочую силу, спрос на производимую продукцию, товары, работы и услуги, технические и инновационные изменения, воздействующие на продукт труда. Анализ состояния современного рынка труда в РФ следует проводить с помощью набора показателей, которые публикуются в официальной статистической отчетности. Численность экономически активного населения позволяет оценить предложение рабочей силы на рынка труда. В его состав включаются две категории граждан – это лица, занятые в отраслях экономики и безработные лица. С помощью данного показателя можно проанализировать потенциальные возможности рынка. За исследуемый период количество экономически активного населения увеличивалось и в 2015 г. составило 76587,5 тыс. чел. За анализируемый период показатель увеличился всего на 4,1 %, что в целом говорит о положительной динамике.

Рассматривая структуру занятых в различных отраслях экономики, следует отметить, что за исследуемый период большинство граждан были заняты в таких отраслях как обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, а также ремонт

автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Существенный рост зафиксирован в таких отраслях как здравоохранение, образование, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Наименьший рост занятых наблюдался в отрасли оптовой и розничной торговли. В целом можно констатировать существенную дифференциацию числа занятых. Основной проблемой современного рынка труда является безработица, связанная с отсутствием у молодых специалистов мотивации к работе по производственным специальностям: молодежь, ориентируясь на быстрое получение материальных благ, выбирает не будущую специальность, а работу с престижным заработком.

В современных условиях рыночной экономики проблеме безработицы уделяется значительное внимание со стороны государственных органов, что способствует снижению ее уровня. В 2011 г. безработица в России составляла 7,3 % , за исследуемый период значение снизилось до 5,2 % , что характеризует меры государственной политики в области занятости как положительные. Уровень занятости характеризует степень применения трудоспособного населения в сфере общественного труда, рассчитывается как отношение числа занятых в численности экономически активного населения. На протяжении исследуемого периода значение показателя увеличивалось и в 2015 г. достигло значения в 65,3 % .

Среди лидеров по величине прироста заработной платы также отрасли здравоохранения (темп роста 160 %), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (темп роста 158 %) и сектор государственное управление и обеспечение военной безопасности (темп роста 151 %). За исследуемый период низкие темпы роста зафиксированы в таких отраслях как финансовая деятельность (125 %), строительство (126 %), транспорт и связь (136 %). Рассматривая официальные данные о количестве созданных рабочих мест можно сделать вывод, что за исследуемый период произошли существенные изменения в структуре. В таких сферах экономики как сельское хозяйство, государственное управление и обеспечение военной безопасности, финансовая деятельность, строительство и ряд других отраслей ежегодно снижается число вводимых новых рабочих мест, что является отрицательной тенденцией и свидетельствует об ухудшении ситуации на российском рынке труда.

Анализ современного состояния рынка труда показывает, что за исследуемый период существенных изменений в структуре не произошло. К основным тенденциям относятся снижающийся уровень официально зарегистрированной безработицы, рост номинально начисленной заработной платы, а также существенная дифференциация уровня развития отраслей народного хозяйства. Наряду с положительными факторами российскому рынку труда также присуще низкая производительность труда в определенных отраслях, высокий уровень скрытой безработицы, кризисное состояние трудовой миграции, увеличение дифференциации доходов населения, обесценивание человеческого капитала и углубление неравенства между регионами РФ по большинству показателей рынка труда. При сохранении существующего положения на рынке труда сфера занятости может выступать ограничивающим и сдерживающим фактором на пути к переходу к инновационному типу развития экономики РФ.

© Стешенко Ю.А., 2017

Суханова П.А.,
к.э.н., доцент
кафедра мировой и региональной экономики,
экономической теории
Пермский государственный
национальный исследовательский университет,
г.Пермь, Российская Федерация

КЛАСТЕРНОЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ: ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРОГРАММ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ, НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект «Эффективность кластерного пространственного развития региона в условиях перехода к инновационной экономике» № 16 - 12 - 59011.

Аннотация

Понимание закономерностей динамического развития кластеров – важнейший ключ для разработки программ регионального развития, инновационных стратегий, промышленных политик, экономического развития городов. В статье выделены основные положения программ кластерного развития. Особое внимание уделяется понятиям умной специализации и растущих индустрий, которые рассматриваются европейскими исследователями и политиками как драйверы кластерного пространственного развития.

Ключевые слова

Программа кластерного развития, умная специализация, растущие индустрии, кластерная политика

Важность кластеров как региональных групп взаимосвязанных компаний и институтов для повышения инновационности компаний признана многими исследователями (Дж.Линдквист, О.Сольвелл, К.Кетельс, Е.Куценко, Т.Миролюбова и др.) и странами (США, Европа, Япония).

В настоящее время европейские программы кластерного развития интегрированы в национальную политику, и имеют следующие характеристики [3;6]:

- большинство программ кластерного развития являются приоритетными для государства;
- программы обязательно координируются с задачами других программ, что позволяет максимально эффективно использовать финансовые ресурсы;
- значимость интернационализации кластера;
- операторы программ активно развивают индивидуальные кластеры;
- особую важность в настоящее время имеет качество менеджмента кластера;
- мониторинг и оценка сложны, но необходимы;
- важность кластерной политики важна не только в масштабе региона, но и для страны в целом;
- программы инновационного развития и кластерного развития связаны;
- стратегия программ учитывает развитие вновь образующихся кластеров, и поддержку зрелых кластеров.

В Российской Федерации тема кластерного развития признана актуальной и реализуется на государственном уровне через ряд Постановлений Правительства, методические рекомендации по реализации кластерной политики, различные специальные программы, ориентированные в первую очередь на развитие промышленных и инновационных кластеров.

Важно отметить, что не все инструменты и меры кластерной политики положительно влияют на развитие кластеров. К мерам, которые отрицательно влияют на кластерное развитие относят [2;23]:

- поддержка отдельных компаний узкой специализации;
- «создание» кластеров по распоряжению;
- финансирование большого количества разнообразных кластеров;
- необъективная оценка тенденций развития;
- следование узко - секторальному кластерному подходу;
- создание программы кластерного развития без связи с другими программами территории;
- поддержка кластерных инициатив, направленных только на внутренние процессы кластера;
- фокусирование внимания только на региональном партнерстве.

В то время как макроэкономические условия хорошо идентифицируются на страновом уровне, микроэкономические условия сильно варьируются от региона к региону. Эффективная стратегия понять и усилить национальную конкурентоспособность заключается в признании и принятии во внимание региональной гетерогенности. Основное внимание в программах кластерного развития в настоящее время уделяется [3;11]:

- индустриям региона (умная специализация региона);
- растущим индустриям (emerging industries);
- кросс - секторному взаимодействию;
- интернационализации кластеров.

Умная специализация является важным концептом программ инновационного развития. Регионы различны в своей специализации. За последние несколько лет многие европейские регионы разработали стратегии «умной специализации» (Smart Specialization Strategies) для направления инновационно - ориентированных инвестиций Европейских и инновационных фондов. Европейские программы умной специализации обязательно имеют следующие положения [2;13]:

- поддержка и инвестиции только согласно национальным, региональным приоритетам развития;
- создание условий для развития, основанного на знании (knowledge - based);
- усиление каждой сильной характеристики региона, поддерживая развитие конкурентоспособности;
- поддержка технологических и практико - ориентированных инноваций;
- стимулирование частных инвестиций в технологические инновации;
- максимально включать в инновационные процессы все основные учреждения;
- объективная статистическая оценка и анализ эффективности принимаемых мер.

В российской практике традиционно существует производственная специализация регионов. Опыт повышения конкурентоспособности через развитие узкой специализации актуален для российских регионов.

Концепт растущих индустрий – это новое дополнение в фокус внимания исследователей кластеров. Растущие индустрии определяются через создание новых производственных цепочек добавленной стоимости, как реконфигурация имеющихся цепочек добавленной стоимости через дисруптивные идеи, которые приводят к созданию новых товаров и услуг с более высокой добавочной ценностью [4]. В большинстве случаев растущие индустрии – это новые комбинации уже существующих производств, которые изменяются под влиянием новых технологий, новых бизнес моделей и запросов рынка.

К растущим индустриям в настоящий момент относят следующие [5;21]: индустрии усовершенствованной упаковки, биофармация, морские и приморские индустрии, креативные индустрии, цифровые индустрии, индустрии окружающей среды, индустрии впечатлений, логистические сервисы, медицинские устройства, технологии мобильности. По данным Европейского Кластерного Обзора 2016 года в секторах растущих индустрий Европы работает 492 000 компании, с общей занятостью 54 млн. человек, что составляет 46 % занятости всех торгуемых индустрий. В российской практике сложно говорить о выделении растущих индустрий по причине других акцентов в развитии кластеров. Тем не менее, эффективность европейского кластерного пространственного развития и высокая конкурентоспособность европейских кластеров обосновывают интерес к подходам развития кластеров со стороны российских экономистов.

Программы кластерного развития финансово поддерживаются из различных источников, общенациональных фондов, региональных бюджетов, собственных средств компаний. Нет единой модели финансирования кластера или кластерных инициатив. Однако, можно определить общую закономерность в финансировании кластеров (Рис.1)

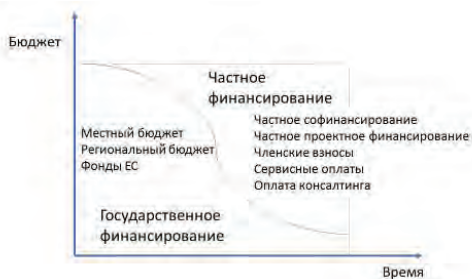


Рис.1 Развитие модели финансирования кластерных инициатив [6;43]

Зарождающиеся кластеры, запуск кластерных инициатив активно поддерживаются государственными программами кластерного развития и предусматривают государственную финансовую поддержку на определенный период времени. По мере развития кластера объем государственного финансирования снижается, а объем частного финансирования различных форм увеличивается. Сильный кластер – это кластер с большей долей частного финансирования. В России кластеры активно поддерживаются государством, их деятельность пока не может финансироваться только за счет частного финансирования.

Европейские исследования показывают, что сила кластера связана с уровнем благосостояния региона [5;5]. Российские исследования [1;103] подтверждают, что уровень

кластеризации влияет на инновационную активность предприятий, экономическое благосостояние регионов. Динамичное кластерное пространственное развитие может стать драйвером экономического роста регионов и в целом Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Куценко Е.С., Тюменцева Д.С., Кластеры и инновации в субъектах РФ: результаты эмпирического исследования / Вопросы экономики. 2011. №9. С.93 - 107
2. How to support SME. Policy from Structural Funds Smart Guide to Cluster Policy / Guidebook Series. European Union, Belgium. 2016
3. Cluster programs in Europe. European Cluster Observatory. Report. European Commission. September 2015
4. Heffernan R., Phaal R., Policy roadmap of the European Forum for Clusters in Emerging Industries, 2009
http://www.emergingindustries.eu/Upload/CMS/Docs/Policy_roadmap.pdf [дата обращения 04.02.2016]
5. Ketels C., Protsiv S., European Cluster Panorama 2016 / European Cluster Observatory. Center for Strategy and Competitiveness Stockholm School of Economics, November 2016
6. Lindqvist G., Organising clusters for innovation: lessons from city regions in Europe / Cluster final report. 2012

© Суханова П.А., 2017

Филимонова В.В.

магистрант

АСИ СамГТУ

Г. Самара, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация

Перед реализацией любого инвестиционно - строительного проекта необходимо произвести комплекс анализов, расчетов. Одним из самых важных является определение эффективности проекта. Инвестиционно - строительный процесс сам по себе является оптимизационной моделью объединения денежных потоков и процесса строительства. Невозможно начать строительство, не подсчитав эффективность, не построив графика доходности и без одобрения инвесторов. Главной задачей определения эффективности является выявление разницы между вложенными средствами и полученной выгодой от реализуемого проекта.

Ключевые слова

Инвестиционно - строительный проект; эффективность проекта; строительство, экономические факторы; бизнес; доходность.

Инвестиционно - строительный проект оценивается по двум видам эффективности. Первый вид, эффективность проекта в целом, позволяет анализировать сам проект относительно социально - экономических факторов в регионе и коммерческой привлекательности. В первую очередь, при оценке эффективности необходимо определить общественную и социально - экономическую значимость проекта. Показатели общественной эффективности отражают эффективность и разумность выделенных ресурсов на осуществление именно этого инвестиционного проекта с точки зрения интересов всего общества, влияние бизнеса на улучшение показателей деятельности общества и развитие страны в целом. Социальную значимость можно определить как благо, которое получает окружающий мир от реализации конечно продукта. Это можно выразить в количестве новых рабочих мест для населения; так же, к примеру, получение свежей, недорогой продукции в связи с новым производством; не менее актуальной составляющей является влияние проекта на экологическое состояние региона. К сожалению, не всегда общественная значимость проекта так уж и значима. К примеру, при оценивании локальных проектов может оцениваться только коммерческая эффективность. В рамках коммерческой эффективности рассчитываются множество показателей, и только при получении совокупного их значения можно судить об эффективности проекта. При расчете анализируется поток реальных денег – отток и приток средств. Важнейшей характеристикой является срок (период) окупаемости. Целью такой оценки служит поиск инвесторов и возможных участников, показывая тем самым всю престижность проекта.

Второй вид, эффективность участия в проекте, рассчитывается для участников проекта. Количество таких участников может быть более одного, в связи с этим при подсчете общей эффективности могут возникнуть различия в результатах. Это объясняется отличающимися интересами, приоритетностью проектов и формированием денежных потоков. Выходом из данного конфликта является подсчет значений с точки зрения каждого участника в отдельности - бюджетной эффективности инвестиционного проекта, эффективность инвестирования в акции, эффективность участия предприятия в проекте. Для расчета последнего учитываются денежные потоки не зависимо от вида деятельности, будь то операционной, финансовой или инвестиционной. Перед проведением расчетов показателей эффективности участия в проекте проверяется его финансовая реализуемость. Финансовые показатели характеризуют финансовую отдачу на вложенный капитал и финансовые риски. Они используются также для оценки возможностей развития фирмы, участвующей в проекте, за счет доходов от этого проекта и финансового управления его реализации. Для акционеров оценка показателей эффективности несет скорее ориентировочный характер, так как дивидендная политика на стадии разработки проекта неизвестна. При инвестировании средств из средств бюджетного фонда, оценивается бюджетная эффективность инвестиционного проекта. При оценке берутся во внимание изменения доходов и расходов бюджетных средств. К примеру, для региона с высоким уровнем безработицы проект, который создаст дополнительные рабочие места, избавит федеральный бюджет от выплат соответствующих пособий, тем самым способствует экономии капиталовложений.

После рассмотрения всех видов оценки эффективности коммерческих инвестиционных проектов можно сделать вывод о важности проведения таких мероприятий. Нужно уметь

грамотно оценить все перспективные показатели – это фундамент любого проекта, знать будущую его доходность и привлекательность.

Список использованной литературы:

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ (вторая редакция) Официальное издание Рекомендации разработаны авторским коллективом в составе Руководители – В.В.Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров Москва. Экономика.2000 – 421 стр

2. АНАЛИЗ «СОЦИАЛЬНОЙ ЗНАЧИМОСТИ» БИЗНЕС - ПЛАНОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ ПОМОЩИ МЕТОДА ЭКСПЕРТНОГО АНАЛИЗА Костенко О.В., ассистент кафедры ЭиАСУ г. Юрга / Юргинский технологический институт Томского политехнического университета / факультет Экономики и менеджмента

© Филимонова В.В., 2017

Филиппова М.С.,

магистрант социально - экономического факультета
Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
г.Калуга, Российская Федерация

Красавина М.Ю.,

к.э.н., доцент
Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана
г.Калуга, Российская Федерация

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье обосновывается актуальность новых форм ускоренного развития региональных экономических систем на примере Калужской области. В качестве одной из перспективных форм подобного развития рассматриваются кластеры. Исследуются вопросы фармацевтического кластера Калужской области, выявляется его влияние на уровень развития социальной, жилищной, энергетической, транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова:

Кластер, инновационный территориальный кластер, Калужская область, региональные кластеры, фармацевтический кластер.

Теория развития кластеров – это одна из передовых граней современного изучения организации экономической деятельности, которая уже показала высокий уровень эффективности в разных странах мира. В качестве основы теории кластеров выделяется концентрация определенных видов деятельности в географических границах территорий, где предусмотрены наиболее благоприятные условия.

Одним из первых применять кластерный подход стал М. Портер. Под кластером он понимает «географическое сосредоточение фирм, поставщиков, связанных отраслей, которые играют особую роль в отдельных нациях, странах, городах» [6, с.11]. На наш взгляд, под кластером стоит подразумевать устойчивую совокупность экономических субъектов, которые выпускают специализированную конкурентоспособную продукцию. Таким образом, кластер – часть отрасли, которая ограничивается территориально. Для кластера характерна концентрация и кооперация производства. Этим он и отличается от простой совокупности в пределах определенного региона.

Предприятия кластера отличают значительные масштабы деятельности, компактность размещения, высокая интенсивность использования трудовых ресурсов, а также экономическая эффективность, которая превышает среднепромышленный уровень [7, с.25]. Важно отметить, что кластеры предоставляют возможность для региона и бизнеса развиваться не по инерции. Стремление предприятия войти в определенный кластер можно считать показателем популярности данного кластера. На сегодняшний день кластерный подход используется при разработке региональных стратегий развития нашей страны.

В нашей российской действительности основу кластеров составляют действующие или создаваемые в регионах корпоративные структуры. В составе региона формируются отраслевые и межотраслевые кластеры, центрами которых являются государственно - частные корпорации по основным направлениям регионального развития. Среди преимуществ Калужской области, как центра фармацевтического кластера, можно выделить рынок потребления продукции этой отрасли населением Центрального федерального округа (ЦФО), в первую очередь, имеется в виду региональный рынок потребления Москвы и Московской области. Нельзя не сказать и о экономически выгодном географическом положении Калужской области. Это способствует планированию современной транспортно - логистической инфраструктуры для организации масштабного выхода на российский и мировой рынок.

При реализации замкнутой технологической цепочки в Калужской области создается мощный синергетический эффект, который основан на выходе за рамки отраслевой схемы, а также на объединении предприятий разных отраслей, в том числе пищевой, фармацевтической, химической.

В Калуге и Калужской области присутствуют все звенья современного инновационного кластера. На сегодняшний день в Калужской области сформирована стратегия создания и развития инфраструктуры индустриальных парков. ОАО «Корпорация развития Калужской области» [1] является оператором проекта: она имеет хороший опыт создания и развития инфраструктуры индустриальных парков. В настоящее время в Калужской области существует 9 индустриальных парков, площадью около 5500 га. Предприятия, которые размещены на территории этих парков, обеспечивают около 16 тыс. рабочих мест [2]. На территории индустриальных парков «Обнинск», «Грабцево», «Росва», «Ворсино» размещаются предприятия фармацевтического кластера.

Необходимо отметить, что в качестве основной компетенции Калужского фармацевтического кластера можно выделить способности для создания инновационных препаратов. Данная способность реализуется посредством малых и средних инновационных компаний, которые специализируются в области разработки инновационных фармацевтических субстанций, а также осуществляют сопроводительный

инжиниринг. Для поддержки малых инновационных предприятий на этапе начального развития можно выделить бизнес - инкубаторы, как элементы, создающие инновационную инфраструктуру. В частности, АНО «Калужский бизнес - инкубатор», АНО «Бизнес - инкубатор Обнинского центра науки и технологий» и др. [1].

В последнее десятилетие на территории Калужского фармацевтического кластера применяются программы регионального и федерального уровней. В частности, «Развитие технопарков в Российской Федерации», «Развитие автостроительного кластера» (г. Калуга), «Губернаторский проект по созданию индустриальных парков на территории Калужской области» (г. Калуга, Боровский район). В связи с этим, были сняты вопросы по обеспечению предприятий энергетическими мощностями, а также это способствовало удовлетворению необходимости в энергетических ресурсах для г. Калуги. Совместно с ОАО «Газпром» реализуются программы синхронизации при строительстве объектов газоснабжения. Калуга и Обнинск полностью газифицированы, уровень газификации сельских территорий около 75 % [1].

Важно отметить, что благодаря инвестиционным процессам стало возможным появление в Калужской области современного международного аэропорта федерального значения, который имеет хорошие перспективы развития: этому способствовала полная реконструкция взлетно - посадочной полосы для приема самолетов Airbus - 319 и Boeing - 747. Это повлияло на увеличение пассажиропотока аэропорта. Все это стало возможным в связи с применением инновационных решений в области применения новых видов материалов по покрытиям взлетно - посадочных полос. Аэропорт занял первое место в номинации «Лучший региональный аэропорт 2015 года в категории до 0,5 млн. пассажиров» и стал лучшим региональным аэропортом 2015 года [3]. Благодаря активным инвестициям, проведена реконструкция трассы М - 3 «Украина», имеется в виду отрезок от Московской области до Калуги. Автомагистраль образует крупный транспортный коридор, связывающий Москву и зарубежные государства, и играет важную роль в социально - экономическом развитии Калужского региона [4]. Активно развивается социальная инфраструктура региона, решаются жилищные и бытовые проблемы. Строятся жилищные комплексы, спортивные объекты, которые территориально привязаны к предприятиям кластера. На сегодняшний день, Калужская область – в пятерке регионов - лидеров Национального рейтинга состояния инвестиционного климата [5].

Таким образом, можно сказать, что успешные кластеры - это устойчивые и конкурентоспособные кластеры. Кластер может интенсивно развиваться посредством формирования конкурентных преимуществ за счет использования новых знаний и ускорения инноваций. Безусловно, успешный кластер влияет и на экономическое состояние, а также оказывает воздействие на перспективы развития региона, на территории которого он развивается.

Список использованной литературы

1.Официальный сайт Министерства экономического развития Калужской области [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://admoblkaluga.ru/sub/econom/> (дата обращения 29.09.2017).

2.Официальный сайт администрации Калужской области [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://admoblkaluga.ru/> (дата обращения 29.09.2017).

3.Официальный сайт аэропорта «Грабцево» [Электронный ресурс]: Режим поиска: <https://www.aviaport.ru/digest/2016/06/27/389772.html> (дата обращения 29.09.2017).

4.Официальный сайт Информационного агентства России ТАСС [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/4108140> (дата обращения 29.09.2017).

5.Официальный портал органов власти Калужской области [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://admoblkaluga.ru/main/news/events/detail.php?ID=223724> (дата обращения 29.09.2017).

6.Портер М. Э. Конкуренция. – М.: АСТ - ЛТД, 2014. – С. 11.

7.Шильченко Т. Н. Потенциал развития кластеров в экономике // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2014. –№ 1. – С. 25.

© Филиппова М. С., 2017 г.

© Красавина М.Ю., 2017 г.

Чернышева Т.В.

зам. зав. кафедрой РГУП, аспирант,
г. Москва

КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РАЗВИТИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АННОТАЦИЯ:

В данной статье рассматриваются теоретические аспекты безналичных расчетов, возможность их применения и совершенствования в процессе реализации программы «цифровая экономика».

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

Безналичные расчеты, цифровая экономика, платежное поручение, аккредитив, чек, инкассовое поручение, банковские платежные карты.

Безналичные расчеты получили широкое распространение, в структуре денежного оборота начиная с конца XIX века. Организация безналичных расчетов в той или иной стране во многом обусловлена сложившимися традициями и банковскими обычаями в использовании различных элементов платежной системы на основе постоянного и единообразного их применения. Различия в организации безналичных расчетов обусловлены историческим и экономическим развитием отдельных стран. В классическом понимании безналичные расчеты — это расчеты, осуществляемые без использования наличных денег, посредством перечисления денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачетов взаимных требований. В настоящее время они имеют важное экономическое значение в ускорении оборачиваемости средств, сокращении наличных денег, снижении издержек обращения. Актуальность темы данной статьи связана с интенсивным развитием автоматизированных банковских систем, внедрением автоматизации банковских операций, которое началось с середины 70 - х гг. XX в. США,

Франции, Великобритании пр., а в российских банках - с начала 90 - х годов. В настоящее время темпы развития безналичных расчетов Российской Федерации остаются достаточно высокими. Более того, теперь, когда Россия вплотную подошла к реализации программы «цифровая экономика» проблемы безналичных расчетов их более широкое применение в экономике встанут особенно остро. Для решения этих проблем необходимо переосмыслить весь накопленный опыт, и основываясь на теоретических фундаментальных исследованиях в этой области, нормативной и законодательной базах, регулирующих денежное направление деятельности, найти пути совершенствования безналичных расчетов, применяемых в Российской Федерации.

Независимо от выбранного инструмента, безналичные расчеты способствуют ускорению денежного оборота, улучшению кредитнобанковского обслуживания клиентов, уменьшению издержек, связанных с выполнением платежных операций. Безналичные расчеты играют большую роль в ускорении выплаты заработной платы, списанию со счетов сумм для оплаты коммунальных услуг, страховых взносов, очередных платежей по кредитам и т.д.

Современные исследования в данной области выделяют семь основных принципов проведения безналичных расчетов, а именно: расчеты и платежи должны осуществляться в строгом соблюдении законодательства РФ и с использованием банковских счетов; при этом банки обязаны поддерживать ликвидность, обеспечивающую бесперебойное проведение таких платежных операций; обязательным условием проведения безналичных платежей является наличие акцепта или согласия плательщика, а сами платежи должны соответствовать принципу срочности; плательщики имеют свобода выбора форм безналичных расчетов в процессе осуществления производственно - хозяйственной деятельности; контролирующие органы обязаны осуществлять проверку правильности совершения расчетов и соблюдения всех необходимых норм порядка их проведения вплоть до применения имущественной ответственности за соблюдением договорных условий.

Формы безналичных расчётов регламентируются ст. 862 Гражданского кодекса РФ и Положения Банка России от 19.06.2012 г. № 383 - П «О правилах осуществления перевода денежных средств», в котором предусмотрены данные формы безналичных расчётов:

Платёжное поручение – это письменное подтверждение владельца счёта банку, выражающее желание владельца счета перевести средства со своего счета на счёт другого получателя. Поступление денежных средств на счет получателя считается гарантируемым условием, которое предоставляется организатору операции - плательщику. Платежное поручение действительно для представления в банк в течение 10 календарных дней со дня, следующего за днем его составления. Ввиду простоты расчетов, стоимости и скорости при помощи переводов по платежным поручениям, они остаются наиболее востребованным способом безналичных расчетов между юридическими лицами.

Расчёты чеками проводятся при помощи расчетных, ордерных, дорожных чеков – ценных бумаг, включающих распоряжение чекодателя банку о переводе определённой сумме получателю – чекодержателю, в пользу которого данный чек был выдан.

Этот вид расчёта регулируется § 5 «Расчеты чеками» Гражданского Кодекса РФ. Существуют установленные реквизиты, наличие которых обязательно на этих ценных бумагах: наименование «чек», поручение плательщика в выплате конкретной денежной суммы, наименование плательщика, номер счёта, валюта, дата, номер платежа, подпись

чекодателя. Следует заметить, что расчеты чеками довольно длительная процедура, т.к. согласно п. 8.3. Положения Банка России от 19.06.2012 г. № 383 - П «О правилах осуществления перевода денежных средств «Кредитная организация обязана удостовериться в подлинности чека, а также в том, что предъявитель чека является уполномоченным по нему лицом». Которая может длиться до 30 календарных дней, что делает данную форму расчетов не самой распространенной в безналичных расчетах.

На сегодняшний день тяжело представить себе финансовую сферу без аккредитивов. Аккредитив — условное денежное обязательство, принимаемое банком (банком - эмитентом) по поручению приказодателя (плательщика по аккредитиву). Можно выделить несколько основных видов аккредитивов: отзывной и безотзывный, покрытый и непокрытый кроме этого существуют аккредитивы с красной и зеленой оговоркой. Безотзывным признается аккредитив, который невозможно отменить без согласия получателя средств. Отзывной - аккредитив, который может изменить или отменить банк - эмитент без предварительного уведомления получателя денег (Согласно ст. 869; 868 Гражданского Кодекса Российской Федерации). Покрытый (депонированный) аккредитив позволяет осуществить перевод денежных средств в исполняющий банк в качестве покрытия платежным поручением банка - эмитента с указанием информации, позволяющей установить аккредитив, в том числе дату и номер аккредитива. При исполнении непокрытого (гарантированного) аккредитива исполняющий банк вправе не осуществлять исполнение аккредитива до поступления денежных средств от банка - эмитента, за исключением случая подтверждения аккредитива подтверждающим банком. (ст. 6.3. Положения Банка России от 19.06.2012 г. № 383 - П «О правилах осуществления перевода денежных средств»).

Аккредитивы с красной и зеленой оговоркой часто вязаны со структурированными сделками по товарному финансированию. Структура аккредитива с красной оговоркой предусматривает и уполномочивает банк авансировать средства бенефициару (производителю) до представления экспортных документов, требуемых (определенных) условиями аккредитива. «Красная оговорка» указывает на повышенный риск для вовлеченных сторон т.к. как правило при использовании данного вида аккредитива используется аккредитив без покрытия. Аккредитив с зеленой оговоркой был введен и первоначально использовался для облегчения авансовых платежей производителю / экспортеру. В последствии, приобрел форму аванса против складской расписки, которую предоставляет владелец или управляющий складом. Однако данные расписки, как правило, не имеют юридической силы, поэтому против каждого свидетельства исполняющий банк предоставляет кредит / аванс в размере, как правило, не превышающем 80 % стоимости товара. При этом исполняющий банк полагается на честность банка - эмитента, обычно одного из своих банков - корреспондентов. Следует заметить, что в российской практике безналичных расчетов аккредитивы с красной и зеленой оговоркой не используются и не имеют нормативной законодательной базы, вместе с тем данный вид аккредитивов широко используется в международных расчетах. В целом, можно сказать, что превосходством аккредитивной формы расчётов считается гарантированность платежа поставщику, условия поставки и аккредитива банками строго контролируются, но сложный документооборот и большие комиссии сдерживают развитие данной формы безналичных расчетов на территории Российской Федерации.

Инкассовые поручения применяются при расчетах по инкассо в случаях, предусмотренных договором, и расчетах по распоряжениям взыскателей средств. Получателем средств может являться банк, в том числе банк плательщика. Порядок выполнения подобных расчетов урегулирован Гражданским кодексом Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14 - ФЗ § 4. «Расчеты по инкассо» и Положением о правилах осуществления перевода денежных средств (утв. Банком России 19.06.2012 N 383 - П) Глава 7. Расчеты инкассовыми поручениями. Расчеты по инкассо осуществляются при наличии у получателя права предъявлять распоряжение к банковскому счету плательщика, предусмотренного законом или договором между плательщиком и банком плательщика и при наличии соответствующих документов. Данный вид безналичных расчетов достаточно сложный с точки зрения документооборота, но часто применяется в случаях, когда контрагенты не уверены в платежеспособности друг друга, стоимость операций значительно ниже, чем аккредитивная форма безналичных расчетов, в связи с чем доля платежей инкассовыми поручениями в два раза превышает количество операций с аккредитивами. Если проанализировать структуру безналичных платежей проведенных через кредитные организации (по платежным инструментам), то становится совершенно очевидным, что за последние три года количество и размеры платежей с использованием вышеуказанных платежных инструментов падает.

Структура платежей, проведенных через кредитные организации (по платежным инструментам)

Таблица 1

		Всего	в том числе с использованием:					
			платежных поручений	платежных требований, инкассовых поручений	аккредитивов	чеков	банковских ордеров	
1	2	3	4	5	6	7	8	
I полугодие 2017 года	количество, млн. ед.	1 923,5	732,3	48,1	0,11	0,00	707,8	435,3
	объем, млрд. руб.	252 086,1	245 295,1	999,0	455,1	0,00	3 756,6	1 580,3
2016 год	количество, млн. ед.	4 369,0	1 494,6	92,4	0,20	0,00	1 747,0	1 034,8
	объем, млрд. руб.	523 110,1	508 630,4	2 242,7	775,3	0,00	7 848,3	3 613,4

2015 год	количество, млн. ед.	4 498,9	1 423,8	77,4	0,12	0,00	1 855,8	1 141,8
	объем, млрд. руб.	530 971,4	516 963,3	1 933,0	440,0	0,00	7 535,0	4 100,0
2014 год	количество, млн. ед.	4 627,4	1 389,4	84,6	0,12	0,00	1 895,4	1 257,9
	объем, млрд. руб.	532 776,1	519 514,7	1 843,0	494,4	0,04	6 571,1	4 352,8

Тем не менее, доля безналичных расчетов в структуре платежного баланса увеличивается за счет внедрения безналичных платежей с помощью электронных систем расчетов, проведения расчетов через интернет, с использованием банковских пластиковых карт, мобильных устройств. Такие изменения произошли в связи принятием Федерального закона от 27.06.2011 N 161 - ФЗ (ред. от 18.07.2017) "О национальной платежной системе", Положения Банка России от 2 мая 2012 года № 378 - П «О порядке направления в Банк России заявления о регистрации оператора платежной системы». Динамику изменений безналичных расчетов можно проследить из данных, представленных в Таблице 2.

Таблица 2 - Платежи клиентов кредитных организаций с использованием платежных поручений, поступивших в кредитные организации, по способам поступления

		Платежные поручения, поступившие в кредитные организации			
		всего	из них:		посредством сообщений с использованием абонентских устройств мобильной связи
			по распоряжениям в электронном виде	через сеть Интернет	
1	2	3	4	5	
I полугодие 2017 года	количество, млн.ед.	707,5	626,9	575,9	15,5
	объем, млрд. руб.	238 403,9	222 751,1	187 913,9	36,2
2016 год	количество, млн.ед.	1 431,9	1 244,5	1 097,5	23,3

	объем, млрд.руб.	491 488,5	449 253,4	372 422,7	53,3
2015 год	количество, млн.ед.	1 360,0	1 139,1	961,3	12,0
	объем, млрд.руб.	500 989,3	456 775,2	373 106,1	20,8
	объем, млрд.руб.	116 361,5	105 958,6	82 359,6	3,2
2014 год	количество, млн.ед.	1 315,6	1 071,7	840,1	4,7
	объем, млрд.руб.	503 139,0	453 219,7	353 105,6	6,3
2013 год	количество, млн.ед.	1 274,8	989,2	747,5	3,4
	объем, млрд.руб.	428 129,7	372 468,6	285 352,4	4,7
2012 год	количество, млн.ед.	1 199,5	887,4	613,7	8,3
	объем, млрд.руб.	368 016,1	313 682,1	204 254,0	3,1
2011 год	количество, млн.ед.	1 158,3	829,0	490,1	14,0
	объем, млрд.руб.	331 260,2	276 148,6	158 127,5	4,7
2010 год	количество, млн.ед.	1 043,4	707,6	367,9	9,6
	объем, млрд.руб.	273 684,1	224 447,4	116 041,0	8,5

Таким образом, можно прийти к выводу, что не все формы безналичных расчётов востребованы в настоящее время, например операции с чеками, в структуре платежей, проведенных через кредитные организации (по платежным инструментам) отсутствуют уже два года. Наиболее востребованными являются электронные средства расчетов, которые открывают широкие возможности для реализации программы «цифровая экономика». За последние годы уже создана необходимая законодательная, нормативная и техническая база для реализации крупномасштабного проекта по наращиванию безналичных платежей в экономике Российской Федерации. Однако следует заметить, что сделаны только первые шаги. Для дальнейшей успешной реализации проекта необходимо повышать финансовую грамотность населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гражданский кодекс РФ ч.2;
2. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161 - ФЗ (ред. от 18.07.2017) "О национальной платежной системе"

3. Положение Банка России от 02.05.2012 года № 378 - П «О порядке направления в Банк России заявления о регистрации оператора платежной системы»;
4. Положение Банка России от 19.06.2012 г. № 383 - П, «О правилах осуществления перевода денежных средств»
5. Езепчук Л.А., Журавлев В.Г., О некоторых проблемах развития безналичных расчетов с использованием банковских карт. Власть и управление на Востоке России, № 1 (78) Год: 2017 Страницы: 62 - 68
6. Ляскало А.Н, Платежные документы, платежные карты, и другие электронные средства платежа как предмет подделки / Деньги и Кредит № 4, 2017, с. 62 - 66;
7. Ягупова Е.А., Серба Д.В., Особенности функционирования российских платежных систем на основе платежных карт / Символ науки, №12 - 1(24) 2016 год, стр. 285 - 289
8. <https://www.cbr.ru/analytics/?PrId=insideinfo>

© Чернышева Т.В. 2017

Чупина В.А.

докт.пед.наук, профессор кафедры ГМУ УрГЭУ
г. Екатеринбург, РФ

Живилев Е.М.

магистрант кафедры ГМУ УрГЭУ,
г. Екатеринбург, РФ

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА № 44 - ФЗ «О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД» И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация

Актуальность статьи обусловлена практическими проблемами применения Федерального закона № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в условиях деятельности муниципальных предприятий.

Цель работы – систематизировать основные затруднения, связанные с трактовкой закона и его противоречиями, и дать предложения по совершенствованию положений Федерального закона № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Основными методами исследования является включенное наблюдение и анализ практической деятельности муниципальных предприятий в условиях действия Федерального закона № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а также непосредственный анализ текста закона.

Итоговый результат исследования состоит в разработке рекомендаций по преодолению затруднений в применении данного закона.

Ключевые слова:

Муниципальные унитарные предприятия, государственные закупки, контрактная система, поставщики и заказчики, федеральный закон № 44 - ФЗ.

В работе муниципальных унитарных предприятий существует немало проблем. Одной из трудностей, возникающих при работе предприятий, является применение норм Федерального закона № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в существующих условиях деятельности муниципальных предприятий.

Суть проблемы состоит в том, что до 01.01.2017 года закупки государственных унитарных предприятий (ГУП) и муниципальных унитарных предприятий (МУП) регулировал Закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223 - ФЗ. Положения этого документа позволяли предприятиям - заказчикам устанавливать гибкую систему закупок с учетом особенностей ведения хозяйственной деятельности. После 1 января 2017 года ГУП и МУП могут проводить закупки по Закону № 223 - ФЗ только в двух случаях: если предприятие — исполнитель по контракту привлекает третьих лиц (исключение — контракты с единственным поставщиком, которые заключены на основании актов, принятых президентом или правительством); если закупки финансируются за счет грантов. При этом закупки по Закону № 223 - ФЗ по - прежнему возможны только в случае, если заказчик вовремя принял положение о закупке и разместил его в единой информационной системе [1]. Для эффективной работы предприятия до 31 декабря 2016 года должны были провести ряд обязательных мер по созданию контрактной службы или назначению контрактного управляющего в соответствии с требованиями статьи 38 Закона № 44 - ФЗ, провести обучение соответствующих кадров и подтвердить их квалификацию специальным документом, запланировать закупки на 2017 год и последующие годы в соответствии с требованиями Закона № 44 - ФЗ. Также дополнительно необходимо было составить план закупок по правилам, установленным для заказчиков, работающих по Закону № 44 - ФЗ, включив в него обоснование закупок, составить и утвердить план - график закупок, выполнить требование о нормировании закупок (согласовать, что и для каких целей покупает предприятие), перейти на способы закупки, действующие в контрактной системе [2].

Констатируем, что даже на начальном этапе у предприятий возникают сложности. Например, не всегда понятно, кто конкретно на предприятии будет заниматься данным видом деятельности: юрист, бухгалтер, экономист или наемный работник. На деле эта дополнительная нагрузка ложится на штатных сотрудников, в целях экономии она отдельно не оплачивается, а просто вносятся изменения в должностные инструкции.

Следующая проблема - это трактовка самого закона. Особенно это касается небольших муниципальных унитарных предприятий, связанных с оказанием коммунальных и бытовых услуг и в которых отсутствует специальная юридическая служба.

Трудности возникают также из - за отсутствия сбалансированности требований к поставщику и заказчику, что увеличивает риски в деятельности заказчика и может привести к большим штрафным санкциям за нарушение федерального законодательства. Кроме этого, возникают сложности, связанные с большими временными издержками заказчиков. При проведении внеплановых работ предприятиям жилищно - коммунального комплекса

сложно в короткие сроки организовать закупку. А ведь предприятия жилищно - коммунального хозяйства являются важной частью территориальной инфраструктуры муниципальных образований. В подавляющем большинстве, это муниципальные унитарные предприятия, наделенные муниципальным имуществом на праве хозяйственного ведения в соответствии со статьей 294 Гражданского кодекса Российской Федерации [3].

К существенным проблемам в практике применения Федерального закона № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» нужно отнести отсутствие типовых контрактов, библиотеки технических заданий, в которые входит описание типовых предметов закупок. В отдаленных районах проблемы связаны с нестабильной работой интернета, а кое - где и вовсе с их отсутствием. Общероссийский сайт <http://zakupki.gov.ru> работает нестабильно, нет методологической поддержки в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. При закупке товаров, работ или услуг федеральный закон при проведении конкурса отдает преимущество субъектам малого предпринимательства. Это порой негативно сказывается на муниципальных унитарных предприятиях, так как они, в основном, работают на общей системе налогообложения, которая подразумевает уплату налога на добавленную стоимость. Субъекты малого предпринимательства зачастую работают без налога на добавленную стоимость. Вследствие этого предприятия не могут принять к вычету входной налог на добавленную стоимость [4]. Федеральный закон № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по сути своей призван обеспечить экономию бюджетных средств. Муниципальные унитарные предприятия по своей экономической направленности работают, как обычное коммерческое предприятие и зачастую не связаны с поступлением бюджетных средств (за исключением получения муниципальных гарантий, субсидий связанных с содержанием муниципального имущества) [5]. Жесткость закона не позволяет оперативно реагировать на текущую деятельность предприятия.

Считаем, что для эффективной работы закона необходимо его привести в соответствие с действующими условиями, добиться однозначного толкования норм законодательства, обеспечить стабильность закона. За период действия федерального закона произошло сорок четыре изменения, в том числе девять из них - в 2017 году, но создание механизма правовой поддержки при работе с Федеральным законом № 44 - ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» все еще остается актуальным. Кроме этого, нужно обеспечить стабильную работу официального сайта, создать методологическую поддержку в сфере государственных закупок. И что самое важное, пересмотреть отношение к муниципальным унитарным предприятиям с целью эффективного решения текущих задач.

Список использованной литературы:

1. Закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223 - ФЗ [Электронный ресурс]: – Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44 - ФЗ от 05.04.2014 [Электронный ресурс]: – Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14 - ФЗ (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс]: – Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117 - ФЗ (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс]: – Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145 - ФЗ (ред. от 29.07.2017) [Электронный ресурс]: – Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

© Живилов Е.М., 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Абдулманапов С.Г., Меджидов З.У. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ Ф УНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ С ОСОБЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ СТАТУСОМ	4
Агеева И.Е. АНАЛИЗ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	7
Агеева Е.С., Репина Л.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КОТЛОСЕРВИС»	10
Асанова Д.Р., Павлюкова Е.С. РЕЙДЕРСТВО КАК ВИД КОРРУПЦИИ	12
Бондарева В., Атапина Ю. СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	16
Бурханова А.Ф. АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ ERP - СИСТЕМ В РОССИИ	20
Вейс В. В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ	25
Вейс В. В. РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ	27
Войтова С.С. АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ	29
Выгодчикова И.Ю., Крылова М.В., Аношина А.А. ФИНАНСОВО - МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	32
Горбаткова А.Ф., Оганесян А. А. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	34
Кацилова М.А., Горбаткова А.Ф. ТАЙНЫЙ ГОСТЬ	38

Григорьев М.Н., Дигусов Н.Н., Уваров С.А. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К НОРМАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ОБСТАНОВКИ НА КОРЕЙСКОМ ПОЛУОСТРОВЕ	41
Диулина И.Е. МАРКЕТИНГ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВ: ОСОБЕННОСТИ И ПРИМЕНЕНИЕ	44
Дроботун М.В. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	46
Карамова И.С., Неводова И.А. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РФ	48
Кауфман Н. Ю. МОТИВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	51
Климовский ИА. «ОБЩЕСТВО ПОТРЕБЛЕНИЯ», КАК ИСТОРИЧЕСКАЯ СТАДИЯ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ	53
Козина Е.В. БИТКОИН КАК ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ	55
Козодерова Е.Э. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА	58
Козодерова Е.Э. ОСОБЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕШЕНИЯ АГЕНТСКОЙ ПРОБЛЕМЫ ВТОРОГО ТИПА	61
Кокovichin A. Yu. Kokovichin A. Yu. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ РЕГИОНА MANAGEMENT TECHNIQUES THE INVESTMENT POLICIES OF THE REGION	64
Кочкина Е.М. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА РЫНКА ТРУДА	66
Кузьминов А.А., Рахманкулова Р.О. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ	69
Кыштымова Е.А. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ АНАЛИЗА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА	74

Пономарева Е. А., Лебедева М. Р. ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	77
Ледяев Т.Б. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОРГАНИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	80
Лихачева О.И. ПРАКТИКА ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ И РОССИИ	85
Лытнева Н.А. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В АПК	89
Молодцов М.В., Кириллова А.В. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОСТАТОЧНОЙ СТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЯ MAZDA 3 НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	92
Оганесян А.А., Горбаткова А.Ф. МЕТОДЫ И ФОРМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	94
Огородникова Е.С. Ogorodnikova E. S. ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ APPROACHES TO FORMING COMPETITIVE STRATEGY OF THE COMPANY	97
Петрухин Д.И., Красавина М.Ю. ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	99
Попова Д. В., Семина Л. А. РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	102
Прядко С.Н., Винник А.Е. ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	105
Салманов О.Н. ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЙ В ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	109

Саплина А.С., Веревкина К.Е. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	112
Сипливых А.К., Минеева В.М. СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	114
Солдатова Л.И. ОПЕРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ	118
Солдатова Л.И. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ	121
Стещенко Ю.А. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА В РФ	124
Суханова П.А. КЛАСТЕРНОЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ: ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРОГРАММ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ, НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ	126
Филимонова В.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	129
Филиппова М.С., Красавина М.Ю. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	131
Чернышева Т.В. КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР РАЗВИТИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	134
Чупина В.А., Живилев Е.М. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА № 44 - ФЗ «О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД» И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ	140

Уважаемые коллеги!

Приглашаем докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений (только с научным руководителем, либо в соавторстве с преподавателем), а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике принять участие в дискуссии по данной проблематике и опубликоваться по ее итогам в сборнике статей Международной научно-практической конференции.

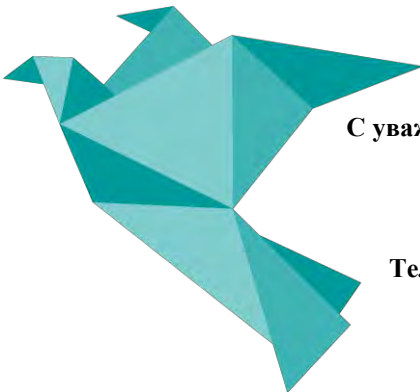
По итогам конференции издается сборник, который будет постатейно размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 1152-04/2015К от 2 апреля 2015г.

Всем участникам конференции предоставляется диплом участника конференции

**Стоимость публикации – 90 руб. за страницу.
Минимальный объем 3 страницы**

**Сборникам присваиваются индексы УДК, ББК и ISBN
Электронный сборник и диплом бесплатно.
Публикация в течение 7 рабочих дней**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <https://ami.im>



С уважением, Оргкомитет конференции

**e-mail: conf@ami.im
<http://ami.im>**

Тел. +79677883883 || +7 347 29 88 999

Научное издание

Международное научное периодическое издание по итогам международной научно-практической конференции

КЛАСТЕРЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение Издательства может не совпадать с мнением авторов

Подписано в печать 06.10.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 8,84. Тираж 500.



АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

<http://ami.im>

e-mail: info@ami.im

+7 347 29 88 999



<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 29-06/17 | 01.07.2017

РЕШЕНИЕ
о проведении
04.10.2017 г.

Международной научно-практической конференции
КЛАСТЕРЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ:
СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В соответствии с планом проведения
Международных научно-практических конференций
Агентства международных исследований

1. Цель конференции - развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности
2. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:
 - 1) Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук
 - 2) Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук, доцент
 - 3) Алдакушева Алла Брониславовна. кандидат экономических наук,
 - 4) Алейникова Елена Владимировна, профессор
 - 5) Баишева Зиля Вагизовна, доктор филологических наук, профессор
 - 6) Байгузина Люза Закиевна, кандидат экономических наук, доцент
 - 7) Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук, профессор
 - 8) Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук
 - 9) Винеvская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
 - 10) Вельчинская Елена Васильевна, кандидат педагогических наук, доцент
 - 11) Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук, доцент
 - 12) Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук
 - 13) Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
 - 14) Гулиев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
 - 15) Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук, профессор
 - 16) Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук,
 - 17) Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук,
 - 18) Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук,
 - 19) Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук, профессор
 - 20) Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук
 - 21) Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук
 - 22) Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук,
 - 23) Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
 - 24) Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук

- 25) Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук
 - 26) Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук
 - 27) Конопаткова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
 - 28) Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук,
 - 29) Мухамадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук,
 - 30) Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук
 - 31) Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
 - 32) Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
 - 33) Прошин Иван Александрович, доктор технических наук,
 - 34) Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
 - 35) Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук, академик РАЕН
 - 36) Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук
 - 37) Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
 - 38) Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук.
 - 39) Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
 - 40) Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
 - 41) Venelin Terziev, Professor Dipl. Eng, DSc., PhD, D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.)
 - 42) Хромина Светлана Ивановна, кандидат биологических наук
 - 43) Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
 - 44) Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
 - 45) Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук
 - 46) Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
 - 47) Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
 - 48) Яруллин Рауль Рафаэллович, доктор экономических наук
3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:
- 1) Киреева М.В.
 - 2) Ганеева Г.М.
 - 3) Носков О.Б.
 - 4) Зырянова М.А.
4. Подготовить и разослать информационное письмо всем заинтересованным лицам
5. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.
6. Опубликовать сборник по итогам Международной научно-практической конференции
7. Подготовить дипломы участникам Международной научно-практической конференции

Директор ООО «АМИ»
Пилипчук И.Н.





**АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ИНН 0274 900 966 || КПП 0274 01 001

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im> || +7 347 29 88 999 || info@ami.im

Исх. N 39-10/17 | 06.10.2017

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ
по итогам Международной научно-практической конференции
«КЛАСТЕРЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ:
СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»,
состоявшейся 4 октября 2017 г.

1. 4 октября 2017 г. в г. Стерлитамак состоялась Международная научно-практическая конференция «КЛАСТЕРЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ». Цель конференции: развитие научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья, представление научных и практических достижений в различных областях науки, а также апробация результатов научно-практической деятельности.
2. Международная научно-практическая конференция признана состоявшейся, цель достигнутой, а результаты положительными.
3. На конференцию было прислано 57 статей, из них в результате проверки материалов, было отобрано 46 статей.
4. Участниками конференции стали 69 делегатов из России, Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Армении, Грузии и Азербайджана. Всем участникам предоставлены дипломы.
5. Рекомендовано наладить более тесный контакт с иностранными учеными с целью развития международных интеграционных процессов и обмена опытом научной деятельности по изучаемой проблематике
6. Выражена благодарность всем участникам Международной научно-практической конференции за активное участие и конструктивное и содержательное обсуждение ее материалов

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.