

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ
СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА:
ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА,
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНАЯ И ПРАВОВАЯ СФЕРЫ

Материалы
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием

Часть I

15 апреля 2016 г.

г. Чистополь

Казань
2016

УДК 001
ББК 72
Т33

*Печатается по решению редакционно-издательского совета
Казанского инновационного университета им. В. Г. Тимирязова (ИЭУП)*

Редакционная коллегия:

ректор Казанского инновационного университета имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП),
канд. экон. наук **А.В. Тимирязова**;
первый проректор, проректор по научной работе Казанского инновационного университета
имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП), д-р юрид. наук **И.И. Бикеев**;
проректор по учебной работе Казанского инновационного университета имени В. Г. Тимирязова
(ИЭУП), канд. пед. наук **Ю.Л. Камашева**;
директор Чистопольского филиала Казанского инновационного университета
имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП), канд. пед. наук **О.В. Добронравова**;
ответственный секретарь редакции федерального научного рецензируемого журнала «Актуальные
проблемы экономики и права» **Г.Я. Дарчинова**;
директор НИИ социальной философии Казанского инновационного университета
имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП), д-р филос. наук **О.Д. Агапов**;
заведующая кафедрой педагогической психологии и педагогики Казанского инновационного
университета имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП),
канд. пед. наук **А.И. Скоробогатова**;
д-р пед. наук, профессор Казанского (Приволжского) федерального
университета **Р.А. Фахрутдинова**

Ответственный за выпуск:

заместитель директора по научной работе Чистопольского филиала
Казанского инновационного университета имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП),
канд. пед. наук, доцент **А.В. Паньков**

**Т33 Тенденции и закономерности развития современного российского общества:
экономика, политика, социально-культурная и правовая сферы :** материалы
Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Чистополь,
15 апреля 2016 г. Часть I / Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова
(ИЭУП). – Казань : Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова (ИЭУП),
2016. – 318 с.

ISBN 978-5-8399-0577-1

ISBN 978-5-8399-0579-5 (Часть I)

ISBN 978-5-8399-0581-8 (Часть II)

В сборнике представлены материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, учителей, студентов, аспирантов и учёных. Тезисы и статьи студентов, аспирантов, музейных, педагогических работников и общественных деятелей, специализирующихся в филологической, исторической, философской и иных отраслях научных знаний. В работах представлены наиболее важные проблемы экономики, политики, социальной, культурной и правовой сфер.

Предназначен для студентов, аспирантов и ученых, а также всех, кто проявляет интерес к рассматриваемым проблемам.

УДК 001
ББК 72

ISBN 978-5-8399-0579-5

© Казанский инновационный университет
им. В. Г. Тимирязова (ИЭУП), 2016
© Авторы статей, 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|----|
| СЕКЦИЯ «ЕСТЕСТВЕННО НАУЧНЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ» | 12 |
| Аглямова З.Ш., Бикташева А.Ш.ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ВВОДИМОГО ЖИЛЬЯ В ТАТАРСТАНЕС ПОМОЩЬЮ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ | 12 |
| Аглямова З.Ш., Бикташева А.Ш.ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ | 13 |
| Аглямова З.Ш., Горбунова Е.Ю.ИЗУЧЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЧИСЛЕННОСТИ БЕЗРАБОТНЫХ С ВЛИЯЮЩИМИ НА НЕЕ ФАКТОРАМИ СРЕДСТВАМИ РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА | 14 |
| Аглямова З.Ш., Морозова И.С.ПРИМЕНЕНИЕ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ СТОИМОСТИ МИНИМАЛЬНОГО НАБОРА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ | 16 |
| Афониная Е.А., Гараева Г.Г., Мухаметзянова И.З.ХАРАКТЕРИСТИКА ФЛОРЫ ОКРЕСТНОСТИ ОЗЕРА ПОДБОРНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА «НИЖНЯЯ КАМА» | 17 |
| Бордун М.А.ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИАГРАММ В ТЕКСТОВОМ РЕДАКТОРЕ WORD | 19 |
| Бурханова Ю.Н., Халилова А.Ф.ВЫЯВЛЕНИЕ ЗАВИСИМОСТИ МЕЖДУ РАЗМЕРОМ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА И РОЖДАЕМОСТЬЮ | 20 |
| Глушков К.А.ПРОЕКТИРОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА АРМ ДИЗАЙНЕРА ООО «ХАСИТЭ» СРЕДСТВАМИ 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.3 | 21 |
| Гусева Н.А.МЕТОД ПРОЕКТОВ В ПРЕПОДАВАНИИ ИЗО | 22 |
| Дмитриева О.С.ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ И НАДЕЖНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ | 23 |
| Егоренко А.С.ПОДСИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПЛАТФОРМЕ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ» | 24 |
| Ерошкина Г. Р., Маковкина Е. П.ЕСТЬ ЛИ ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ РЕЙТИНГОМ ФИЛЬМА И СБОРАМИ НА НЕГО В РОССИИ? | 25 |
| Ерошкина Г. Р., Хабибрахманов И. Р.КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И НАЧИСЛЕННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПАО «ГАЗПРОМ»: ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ | 26 |
| Загуменов А.В., Габутдинов Р.Р., Валеев Р.Р.ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ В ИНТЕРНЕТЕ. | 26 |
| Исламова Л.Р.ОЗДОРОВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ ПИТАНИЯ | 27 |
| Киамов И.И., Галимуллина Г.М.СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АЛГОРИТМОВ СЖАТИЯ | 29 |
| Кожеманова Т.Н., Гомельянов А.А.СИСТЕМА УРАВНЕНИЙ КАК МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРИ РЕШЕНИИ ТЕКСТОВЫХ ЗАДАЧ | 30 |
| Кожеманова Т.Н., Сагитов К.Р.АЛГОРИТМ КРАТЧАЙШЕГО ПУТИ ПРИ РЕШЕНИИ ЗАДАЧ НА ВЗВЕШИВАНИЕ | 30 |
| Кожеманова Т.Н., Хасаншин Т.Ф.РЕШЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ПО ГЕОМЕТРИИ С ПОМОЩЬЮ ПЕРВОЙ ПРОИЗВОДНОЙ | 31 |
| Кожеманова Т.Н., Юдин Р.Н.ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОГО ИСЧИСЛЕНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ НЕКОТОРЫХ ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ ЗАДАЧ | 31 |
| Кузьмичева Я.К., Хафизова Р.А., Бычков В.И.ИСТОРИЯ АЛКОГОЛИЗМА В РОССИИ | 32 |
| Минигалеева А.М., Афониная Е.А.АНАЛИЗ ФЛОРЫ ОКРЕСТНОСТИ ОЗЕРА САЛМАЧИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА «НИЖНЯЯ КАМА» | 33 |
| Переведенцева О.Ю.К ВОПРОСУ О КРЕДИТАХ | 35 |
| Рыбина Н.П.ТРИГОНОМЕТРИЯ В ГЕОДЕЗИИ | 35 |

| | |
|--|----|
| Спеваков Р.В., Барсукова В.В. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА КАК ФАКТОРА УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА | 37 |
| Спеваков Р.В., Гуреев А.А. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СТОИМОСТИ СОВОКУПНЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ "ТАТНЕФТЬ" НА ЕЕ ПРИБЫЛЬ | 38 |
| Спеваков Р.В., Ибрагимова Э.М. АНАЛИЗ СТОИМОСТИ КВАРТИР НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ Г. НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ НА ОСНОВЕ УРАВНЕНИЯ МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ | 38 |
| Спеваков Р.В., Известкина Е.Р. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФОНДОВООРУЖЕННОСТИ ООО "ДЕРЕВЕНСКАЯ УСАДЬБА" НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ | 39 |
| Спеваков Р.В., Крупина М.А. ПРОГНОЗ ДОЛИ ОАО «КАМАЗ» НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПОЛНОЙ МАССОЙ 14-40 ТОНН НА ОСНОВЕ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА | 40 |
| Спеваков Р.В., Нефедкова А.Ю. АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ОБЪЕМА ВВП РОССИИ НА ОСНОВЕ УРАВНЕНИЯ МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ | 41 |
| Спеваков Р.В., Нуртдинова Г.Н. ОЦЕНКА ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА РОССИИ ПО МНОГОФАКТОРНОЙ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ | 41 |
| Спеваков Р.В., Тазиева К.Р. ПРОГНОЗ ДОЛИ ОАО «КАМАЗ» НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПОЛНОЙ МАССОЙ 8-14 ТОНН НА ОСНОВЕ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА | 42 |
| Трифорова А.А., Трифорова Т.А. ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ | 43 |
| Фадеева Е.П., Рубина Ю.А. ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ, СТОИМОСТИ СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ | 45 |
| Федотова Н.Г., Тябина Е.Ф. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ОБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА СРЕДСТВАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ | 46 |
| Чернышева Ф. А., Киамова Н. И. БЕЗОПАСНОСТЬ ПИТАНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЗДОРОВЬЯ | 48 |
| Шерстобитов А.С. АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА СПЕЦИНСТРУМЕНТА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНАСТКИ ЗАО «АУТОМАТИВ ГЛАСС АЛЬЯНС РУС» | 50 |
| Якупов Ф.Г. ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ПРОГРАММНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ УЧЕТА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК» | 51 |
| СЕКЦИЯ «МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ» | 52 |
| Аблиева В.Р. НАЛОГИ КАК ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВОМ | 52 |
| Антонова Э.А. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ С ГОСТЯМИ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ | 53 |
| Бахтиярова Л.Н., Санникова Е.И. RFID ТЕХНОЛОГИЯ - БУДУЩЕЕ В ЛОГИСТИКЕ | 54 |
| Боброва В.Е., Данилова А.С. К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНИКИ КАСКАДНОГО ОБУЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ | 54 |
| Бородаева Д.С. ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ | 56 |
| Валитова Е.Г. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ | 59 |
| Габидуллина Л. Х. КОНКУРЕНТНАЯ КАРТА РЫНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ СПЕЦТЕХНИКИ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ | 60 |
| Гасанова А.Д. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПРИ ПОКУПКЕ СЫРОВ | 63 |

| | |
|--|-----|
| Грачева А.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ | 64 |
| Далёкин П.И. УРОВНИ УПРАВЛЕНИЯ НИОКР НА НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ | 65 |
| Джано Джомая АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВНЕРЕНИЯ И СРЕТИФИКАЦИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ | 66 |
| Дурнева К.А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ | 68 |
| Жевнерович И.В. ТУРИСТСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН | 69 |
| Жевнерович И.В., Семенов К.О. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ | 72 |
| Жукова Д.М., Ротко А.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВЫХОДА КОМПАНИИ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК В НАУКОЕМКИХ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | 73 |
| Зиганшина Л.Р. ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО ШОКОЛАДА | 74 |
| Кондрабаев М.Г. АКТУАЛЬНОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА ОРАГАНИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ | 75 |
| Корнева М.В. ЛОГИСТИКА ЗАПАСОВ | 77 |
| Корнева М.В. ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРОБЛЕМЫ ЛОГИСТИКИ В ТОРГОВЛЕ | 78 |
| Королева К.Р. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИЙ | 79 |
| Луфферова А.Д., Мазаева М.Р. МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В АСПЕКТЕ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА | 81 |
| Макарова А.А. МЕТОДЫ АНАЛИЗА АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ | 83 |
| Мамонова О.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ | 84 |
| Маргитич М.П. КАЧЕСТВО КАК ФАКТОР УСПЕХА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ | 85 |
| Махмутова Р.Р. ПОГРУЖЕНИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ | 87 |
| Морозова Т.Р. НРАВСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕКЛАМЫ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ В СМИ КАК СПОСОБ КОММЕРЦИИ НА ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ | 88 |
| Муханов А.В. ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ К РЕСТОРАНУ ЯПОНСКОЙ КУХНИ | 90 |
| Петрова Е.С. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ | 93 |
| Петрова Е.С. РАЗРАБОТКА МАРШРУТИЗАЦИИ ДВИЖЕНИЯ ТРАНСПОРТА НА КРУПНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЯХ | 93 |
| Петрова Е.С. СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В ТОРГОВЛЕ | 94 |
| Подвальнова Е.В. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ | 95 |
| Покушко М.В., Покушко Р.В., Дресвянский Е.С., Покушко А.Е. ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ | 96 |
| Решетин В.П. АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ГОСТИНИЦАХ | 98 |
| Салахова А.И. ПОРТРЕТ ЛИДЕРА ПРОЕКТА | 99 |
| Самигуллина Г.И. УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЕМ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ | 101 |

| | |
|---|-----|
| Сафиуллина Е.А.ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОЙ ЛОГИСТИКИ | 103 |
| Сергеева Ю. Е.ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ | 103 |
| Сухова М.А.ВЫВЕДЕНИЕ НОВОГО ТОВАРА НА РЫНОК | 105 |
| Тимошина М.А., Жевнерович И.В.МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ | 106 |
| Титова И.В.ИНТЕГРАЦИЯ ЛОГИСТИКИ И МАРКЕТИНГА В ТОРГОВЛЕ | 107 |
| Титова И.В.ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЛОГИСТИКИ НА РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ | 108 |
| Тоскин О.Б.СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ | 109 |
| Уварова М.В.О РОЛИ РАЗВИТИЯ МОДЕЛИ ПРОФЕССОГРАММЫ ВЫПУСКНИКА, КАК БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА ПО ТУРИЗМУ | 110 |
| Фатхулин Р.Р.ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЛОГИСТИКЕ, И ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ В РОССИИ | 111 |
| Фатхулин Р.Р.ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ СНАБЖЕНИЕМ | 112 |
| Хазиева Д.Р.РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ДАННЫХ ГОСТИНИЦЫ В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА СЛУЖБЫ ПРИЁМА, РАЗМЕЩЕНИЯ И ВЫПИСКИ ГОСТЕЙ | 113 |
| Халилова С.А.СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ | 114 |
| Чубынин Д.А.РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН | 115 |
| Шальнёва Д.А., Шикина В.О.ПЕРСОНАЛ-ИМИДЖ ГЛАЗАМИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА | 115 |
| Шикина М.А.СПЕЦИФИКА РАБОТЫ СЛУЖБЫ БРОНИРОВАНИЯ В СРЕДСТВАХ РАЗМЕЩЕНИЯ | 116 |
| Шубенкова К.А.УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДСКИМИ ПАССАЖИРСКИМИ ПЕРЕВОЗКАМИ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ | 117 |
| Юсупова Г.Р.ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ВУЗА | 120 |
| СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ» | 122 |
| Абдуназарова Н.ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВМАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОГЛАСНО КОНЦЕПЦИИ НОВОЙ СТРУКТУРНОЙ ЭКОНОМИКИ | 122 |
| Ахметова А.Ф., Старикова Е.В.АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И РЫНКА ТРУДА | 123 |
| Башкирова Н.Д.РОЛЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ | 125 |
| Бендюкевич Р.Р.ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСХОДОВ ПО СОДЕРЖАНИЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАШИН И МЕХАНИЗМОВ | 125 |
| Биксина Н.А.СОЦИАЛЬНЫЙ АУТСОРСИНГ КАК ПРИМЕР КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СОЦИАЛЬНОГО СЕКТОРА | 126 |
| Биксина Н.А.СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА | 129 |
| Габдулхаков Г.Ф.ДЕЛОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ САНКЦИЙ | 130 |
| Гарипова В.В.МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ | 132 |
| Давронов Ф.У.ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ | 134 |

| | |
|---|-----|
| Ертылева А.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СИБИРСКОГО РЕГИОНА | 135 |
| Дементьева Л.В. О НЕКОТОРЫХ МЕРАХ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ | 136 |
| Денисов В.В. ВЫЯВЛЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ УГРОЗ БЕЗОПАСНОСТИ ДАННЫХ | 137 |
| Кононова М. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ | 139 |
| Кравченко М.С. РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ КАК НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ | 140 |
| Кудряшов К.А., Сейфуллаева В.Б. ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ | 141 |
| Моисеев А.А. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ | 142 |
| Моисеев А.А. НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ | 143 |
| Морозов Г.Б. О «РЕАНИМАЦИИ» ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ | 144 |
| Муртазина Г.Ф., Сидорова А.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА Д. НОРТА | 147 |
| Муртазина Г. Ф., Харитонов Ю. М. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ: ВАРИАНТЫ И ЭФФЕКТ | 148 |
| Мухсимова Д.Х. ЭЛЕМЕНТЫ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА | 149 |
| Набережных А.С. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ | 151 |
| Неврединова В.Т. STRUCTURAL TRANSFORMATION OF COMPANY'S PRODUCT PORTFOLIO IN CONDITIONS OF SCARCITY OF RESOURCES | 152 |
| Некрасова Д.Ю. АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА РУКОВОДИТЕЛЯ | 154 |
| Полякова А.В. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ «ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ» | 155 |
| Рахматуллин Р.Р. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ | 157 |
| Сидоренко Е.Н. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО: ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ | 157 |
| Скорнякова А.А. УЧЕТНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ НА СОЗДАНИЕ И ОБСЛУЖИВАНИЕ ИНФОКОММУНИКАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ | 160 |
| Сотников Р.Г. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИТНЕС ИНДУСТРИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОРОДА НОВОСИБИРСКА | 161 |
| Тимкина А.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ | 163 |
| Турсунов Х.М. ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И РИСКИ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ | 164 |
| Тухтарова Е.Х. ПОЛЯРИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР СМЕРТНОСТИ ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ | 165 |
| Усова В.В. ЧТО ТАКОЕ РИСК В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТЕРЬ | 167 |
| Фахразиев Р.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ | 168 |
| Федотова Т.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЗАНЯТОСТИ И ИНФЛЯЦИИ | 169 |
| Хайруллина Д.И. К ВОПРОСУ О РАСКРЫТИИ ИНФОРМАЦИИ УПРАВЛЯЮЩИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ | 170 |

| | |
|---|-----|
| Хворостов В.А.К ВОПРОСУ ОБ АДАПТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ К РАЗРАБОТКЕ И ПРОДВИЖЕНИЮ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ | 171 |
| Якимова К.Д.СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ | 173 |
| СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ» | 174 |
| Аблиева В.Р.НАЛОГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ФОРМА ОБЩЕСТВЕННОГО ДОГОВОРА | 174 |
| Аблизина Н.Н.СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИИ И ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЕГО ОБЪЕМОВ | 175 |
| Актуганова Л.М.ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫХ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА | 178 |
| Ахматзакиева Ф.И., Стяжкин И.И.ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «СЕРВИС+» В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА | 179 |
| Ахметгалеева А.И.ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ТРЕТЬЕ НИЖНЕКАМСКОЕ МОНТАЖНОЕ УПРАВЛЕНИЕ» | 180 |
| Ахметзянова Л.Р.КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН БРИКС КАК ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ | 181 |
| Ахметзянова Л.Р.КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ СТОИМОСТИ АКЦИЙ ПАО «ТАТНЕФТЬ» | 182 |
| Ахметзянова Л.Р.ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА | 184 |
| Ахметханова А.З.ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОМЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ | 185 |
| Беленя И.А.ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОЦЕНКЕ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ БАНКА | 186 |
| Белоусова Е.Г.СТАНОВЛЕНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ | 187 |
| Белоусова Е.Г.ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ | 188 |
| Богинский С.К.СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «НАБЕРЕЖНОЧЕЛНИНСКИЙ КРАНОВЫЙ ЗАВОД» | 189 |
| Буранова Е.А.ИССЛЕДОВАНИЕ СУТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ | 191 |
| Бурмистров П.П.ЗАЧЕМ ОРГАНИЗАЦИЯМ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ? | 193 |
| Бусыгина Е.Ф.ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ | 193 |
| Вагапова Э.И.РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | 194 |
| Валиева А.Р.РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА И ЕГО РОЛЬ В ГОСУДАРСТВЕ | 194 |
| Валиева Л.М.ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ | 195 |
| Валиева Л.М., Газизов Э.М.ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ (по данным ООО «Камкомбанк») | 197 |
| Валиева Л.М., Низамова Л.И.ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ (по данным ООО «Камкомбанк») | 200 |
| Валиуллина А.Р.ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕГО КЛАССИФИКАЦИЯ И СУЩНОСТЬ | 202 |

| | |
|--|-----|
| Волкова Т.А.ИМЕТЬ БАНКОВСКИЙ ДЕПОЗИТ, ЗНАЧИТ ИМЕТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД | 203 |
| Галеева Е.И.ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ | 204 |
| Гареева Н.А.АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРАЭКОНОМИКИ РЕСУБЛИКИ ТАТАРСТАН | 207 |
| Гарипова В.В.ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ПОДДЕРЖКУ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ИЗ БЮДЖЕТА РТ | 210 |
| Гарифуллина Г.Х., Стяжкин И.И.СУЩНОСТЬ, СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ И ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ | 211 |
| Грекова А.Н.ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ | 213 |
| Деревенскова М.Г., Полторыхина С.В.О НЕБХОДИМОСТИ СОХРАНЕНИЯ НАКОПИТЕЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ | 216 |
| Ермакова Е.А.ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ | 218 |
| Ермакова Е.А.ПРОВЕРКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОРГАНА | 220 |
| Ермакова Е.А.СЛОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ | 221 |
| Ермакова Е.А.ЧЕГО ЖДАТЬ РОССИИ В 2016 ГОДУ? | 221 |
| Завидов А.В.ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОСВЯЗИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСХОДОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ | 223 |
| Зайдуллина Г.К.НРАВСТВЕННОЕ ВОСПИТАНИЕ СТАРШИХ ДОШКОЛЬНИКОВ СРЕДСТВАМИ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ | 224 |
| Зайцева Т.Н.НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ | 225 |
| Зайцева Т.Н.НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН НА ПОДДЕРЖКУ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ | 227 |
| Замалетдинова Э.Н.ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО И ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 228 |
| Замалетдинова Э.Н.СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ВНУТРЕННИМ ДОЛГОМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ | 230 |
| Зарипов Р.Ф.АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТАИФ-НК» | 232 |
| Зиятдинов А.Ф.ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПАО «КАМАЗ» | 233 |
| Ибрагимова Н.М.ПУТИ РЕШЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА | 235 |
| Измайлова А.И.ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ» | 237 |
| Калугина Ю.А.ЭТАПЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 238 |
| Кашапова Э.И.ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ | 239 |
| Конакова Е.С.ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА | 240 |

| | |
|---|-----|
| Кузнецова И.С.ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ | 241 |
| Кыямова Г.Р., Стяжкин И.И., Стяжкина Е.И.ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ | 242 |
| Лапина Т.И.ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ | 245 |
| Латфуллин Р.А.ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА В РОССИИ | 246 |
| Лутфуллина Г.И.УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ | 247 |
| Магарина И.Ю.ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОЦЕНКА | 248 |
| Маслакова Ю.А.ПРОБЛЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА | 250 |
| Маслакова Ю.А.ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА РФ | 251 |
| Медведева А.О.СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ | 252 |
| Мелешенко Е.Г.ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ | 252 |
| Меньшаева Л.И.ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ, КАК ГЛАВНЫЙ ВИД ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ | 253 |
| Мирулева Н.С.ВОЗМОЖНОСТИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РТ | 256 |
| Мстоян С.К.ОСОБЕННОСТИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ | 257 |
| Муксинова Г.М.ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ | 258 |
| Насибуллина Г.Р.СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН И ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ | 259 |
| Павлов М.М., Стяжкин И.И.ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ СРЕДСТВ | 261 |
| Парфенова В.А.ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА | 262 |
| Пидкова Л.В.ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ | 263 |
| Плаксына М.В.ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ | 265 |
| Полторыхина С.В.ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ | 266 |
| Поплаухина Т.Д., Каменева О.С.КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САДОВОДЧЕСКОГО НЕКОММЕРЧЕСКОГО ТОВАРИЩЕСТВА | 270 |
| Пусовская Л. А., Скоробогатова А. В.ФАКТОРЫ СОЗДАНИЯ ВНУТРЕННЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА | 272 |
| Сафиуллина Г.Ж.УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ | 273 |
| Сафарова А.Р.РОЛЬ АУДИТА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ | 274 |
| Сафина М.Р., Стяжкин И.И.АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ | 274 |
| Сафиуллина Р.Т.ВОЗМОЖНОСТИ ДОСТИЖЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА ПФРФ | 275 |
| Семенова А.ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ | 276 |

| | |
|--|-----|
| Сенникова М.Г. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ГРАНТАМИ В РЕГИОНЕ | 277 |
| Сергеев Д.А. ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК В КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД | 280 |
| Сидорова А.А., Стяжкин И.И. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ | 281 |
| Сидорова Ж.А. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ | 283 |
| Скворцова А.А. ОТЧЕТНОСТЬ ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЁ ВИДЫ | 284 |
| Солдаткина Е.И., Стяжкин И.И. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ | 285 |
| Стяжкин И.И., Буранов С. Н. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «КАМГЭСЗЯБ» | 287 |
| Сухоконева А.А., Магарина И.Ю. ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ГРАНД РЕСУРС» | 289 |
| Терехова А.А. РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ | 291 |
| Учуваткина Э.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ОРГАНИЗАЦИИ | 293 |
| Фархутдинова Т. В. К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ | 294 |
| Хакимов Д.Ф. ФРАНШИЗА, КАК СТАРТ ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ | 295 |
| Хаустова Д.А. ЭТИЧЕСКАЯ СТОРОНА АУДИТА | 296 |
| Хафизова Г.Р. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ | 297 |
| Хафизова-Осадчий Э.Я. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ | 299 |
| Хафизова-Осадчий Э.Я., Гиниятуллина А.А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ | 302 |
| Хузина Г.Г. К ВОПРОСУ О РОЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 304 |
| Шайгарданова Р.Ш. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ | 306 |
| Шайдуллин И.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ | 307 |
| Шарифуллина Э.В. ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ | 308 |
| Шигапова Д.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОАО «ТАИФ-НК» | 309 |
| Шимановская Е.В. ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПО КРИТЕРИЯМ БАНКРОТСТВА | 311 |
| Янковская Д. Г. ОСОБЕННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК | 312 |
| Яриков С.В. ПРОБЛЕМА РАСКРЫТИЯ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ В КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ | 313 |
| Якимова К.Д. К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ | 314 |

СЕКЦИЯ «ЕСТЕСТВЕННО НАУЧНЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ»

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ВВОДИМОГО ЖИЛЬЯ В ТАТАРСТАНЕ С ПОМОЩЬЮ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ

Аглямова З.Ш., Бикташева А.Ш.

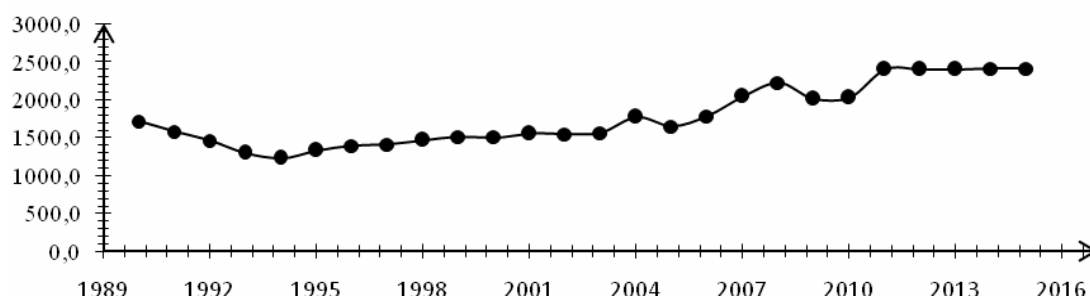
*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Рынок жилья является одним из динамично развивающихся сегментов экономики и несет особую социальную нагрузку. Обеспеченность жильем, его доступность для населения оказывают существенное влияние на рождаемость и темпы прироста населения. Проблема обеспечения граждан доступным жильем является в настоящее время одной из актуальных задач государства.

Исследуя динамику объемов ввода нового жилья в Татарстане в 1990-2015 гг. можно сделать вывод о том, что в 1990-1994 гг. установился четкий нисходящий тренд этого показателя на фоне нестабильной ситуации в стране. (см. рис. 1) В 1995-2008 гг. наблюдаем постепенный рост объемов ввода жилья, причем уровень 1990 г. достигается только к 2004 г. На фоне финансового кризиса к 2009 г. отмечается спад объемов строительства. С 2010 г. и по настоящее время сохраняется стабильный уровень объемов строительства с тенденцией к росту. Объемы вводимого жилья выросли к 2011 г. на 18,2% по отношению к 2010 г. В 2014 г. было введено в действие 2404,2 тыс. кв. м. общей площади жилья, что по отношению к 2013 г. составило 100,2%. В 2015 г. объемы ввода жилья составили 2405,5 тыс. кв. м. общей площади.

Рисунок 1.

**Ввод в действие жилых домов в Татарстане, тыс. кв. м. общ.
площади**



Решение проблемы обеспеченности граждан жильем возможно только при активной поддержке государства. К наиболее перспективным формам решения этой задачи следует отнести осуществление федеральных целевых программ, направленных на улучшение жилищных условий различных групп населения. Успешность реализации этих программ зависит от достаточности объемов вводимого жилья.

Выполним прогнозирование объемов вводимого жилья с применением трендового анализа. Для проведения расчетов были взяты значения объемов ввода в действие жилых домов в Татарстане в 1990-2015 гг. Составим по исходным данным временной ряд и вычислим коэффициенты автокорреляции. Наиболее высоким оказался показатель $r_1 = 0,94$, что указывает на отсутствие циклических колебаний. Путем сравнения величины R^2 была выбрана наиболее подходящая модель: $y = 2,7903x^2 - 29,792x + 1506,1$ с коэффициентом детерминации $R^2 = 0,903$. Средняя относительная ошибка составила 5,22%, что говорит о хорошем уровне точности. Выполним прогнозирование на 3 шага вперед. (см. табл. 1)

Таблица 1.

Прогнозные оценки по полиномиальной модели

| Год | Прогноз ввода в действие жилых домов в Татарстане, тыс. кв. м. общ. площади | Нижняя граница доверительного интервала | Верхняя граница доверительного интервала |
|------|---|---|--|
| 2016 | 2735,833 | 2455,88 | 3015,787 |
| 2017 | 2859,51 | 2577,262 | 3141,758 |
| 2018 | 2988,767 | 2704,08 | 3273,453 |

Выполним прогноз с применением метода Брауна, при котором более поздним наблюдениям придается больший вес по сравнению с более ранними наблюдениями по формуле: $Y_p(t) = a_0(t-1) + a_1(t-1) \cdot k$, где k – количество шагов прогнозирования. Параметры рассчитываются

по формулам $a_0(t) = a_1(t-1) + a_0(t-1) + E(t) \times (1 - B^2)$, $a_1(t) = a_1(t-1) + E(t) \times (1 - B)^2$, где B – коэффициент дисконтирования, $E(t)$ – ошибка прогноза. Величина средней относительной ошибки $E_{отн.} = 8,33\%$ указывает на допустимый уровень точности модели. Построим прогноз на 3 года вперед. (см. табл. 2)

Таблица 2.

| Прогнозные оценки по модели Брауна | | | |
|------------------------------------|---|---|--|
| Год | Прогноз ввода в действие жилых домов в Татарстане, тыс. кв. м. общ. площади | Нижняя граница доверительного интервала | Верхняя граница доверительного интервала |
| 2015 | 2521,74 | 2218,84 | 2824,63 |
| 2016 | 2589,31 | 2278,11 | 2900,51 |
| 2017 | 2656,89 | 2327,17 | 2986,61 |

Результаты проведенного исследования указывают на возможную тенденцию к росту объемов строительства. Однако дальнейшее развитие рынка жилья во многом зависит от общего макроэкономического фона страны, вследствие чего, учитывая динамично меняющуюся экономическую ситуацию, следует ожидать достаточно сдержанных прогнозов по объемам жилищного строительства в Татарстане на ближайшие несколько лет.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

Аглямова З.Ш., Бикташева А.Ш.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Цена на нефть является мощнейшим фактором, оказывающим влияние на экономику практически любой страны. Для одних стран нефть – это солидный источник дохода, для других – существенная часть расходов. А значит любые колебания стоимости нефти в той или иной степени непременно ощутят все страны. Экономика России также находится в тесной зависимости от данного показателя. Поскольку Россия является крупным экспортером нефти, то значительное снижение мировых цен на нефть ведет к падению курса рубля, сокращению бюджета страны и т.д. События последних месяцев подтверждают этот факт.

В данной работе была предпринята попытка прогнозирования цены на нефть с применением временных рядов. В качестве исходных данных была взята цена за 1 баррель нефти марки Brent в долларах США с 01.12.2015 по 12.02.2016. Исходные данные приведены в таблице 1.

Таблица 1.

| Дата | Цена на нефть, долл. | Дата | Цена на нефть, долл. | Дата | Цена на нефть, долл. | Дата | Цена на нефть, долл. |
|----------|----------------------|----------|----------------------|----------|----------------------|----------|----------------------|
| 01.12.15 | 44,44 | 18.12.15 | 36,88 | 08.01.16 | 33,55 | 27.01.16 | 33,1 |
| 02.12.15 | 42,49 | 21.12.15 | 36,35 | 11.01.16 | 31,55 | 28.01.16 | 33,89 |
| 03.12.15 | 43,84 | 22.12.15 | 36,11 | 12.01.16 | 30,86 | 29.01.16 | 34,74 |
| 04.12.15 | 43 | 23.12.15 | 37,36 | 13.01.16 | 30,31 | 01.02.16 | 34,24 |
| 07.12.15 | 40,73 | 24.12.15 | 37,89 | 14.01.16 | 31,03 | 02.02.16 | 32,72 |
| 08.12.15 | 40,26 | 28.12.15 | 36,62 | 15.01.16 | 28,94 | 03.02.16 | 35,04 |
| 09.12.15 | 40,11 | 29.12.15 | 37,79 | 18.01.16 | 28,55 | 04.02.16 | 34,46 |
| 10.12.15 | 39,73 | 30.12.15 | 36,46 | 19.01.16 | 28,76 | 05.02.16 | 34,06 |
| 11.12.15 | 37,93 | 31.12.15 | 37,28 | 20.01.16 | 27,88 | 08.02.16 | 32,88 |
| 14.12.15 | 37,92 | 04.01.16 | 37,22 | 21.01.16 | 29,25 | 09.02.16 | 30,32 |
| 15.12.15 | 38,45 | 05.01.16 | 36,42 | 22.01.16 | 32,18 | 10.02.16 | 30,84 |
| 16.12.15 | 37,19 | 06.01.16 | 34,23 | 25.01.16 | 30,5 | 11.02.16 | 30,06 |
| 17.12.15 | 37,06 | 07.01.16 | 33,75 | 26.01.16 | 31,8 | 12.02.16 | 33,36 |

Исследование проводилось с применением MSExcel, в частности, с использованием надстройки «Анализ данных» этой программы.

По исходным данным был построен временной ряд и вычислена его автокорреляционная функция. Проанализировав значения этой функции на коррелограмме, приходим к выводу, что в данном временном ряде отсутствуют циклические колебания. Проведем аналитическое выравнивание временного ряда. Путем

сравнения величины коэффициента детерминации было выбрано наиболее подходящее уравнение тренда: $y = 0,008x^2 - 0,6429x + 44,636$, где $R^2 = 0,79$. Значение F -критерия Фишера $F_{фактич.} = 92,192$. Поскольку $F_{фактич.} > F_{табл.} = 3,18$, то данное уравнение тренда признается статистически значимым и надежным. С помощью t -критерия Стьюдента была доказана статистическая значимость параметров уравнения. Далее была вычислена средняя ошибка аппроксимации $\bar{A} = 4,65\%$, значение которой свидетельствует о высоком уровне точности уравнения и его пригодности для прогнозирования.

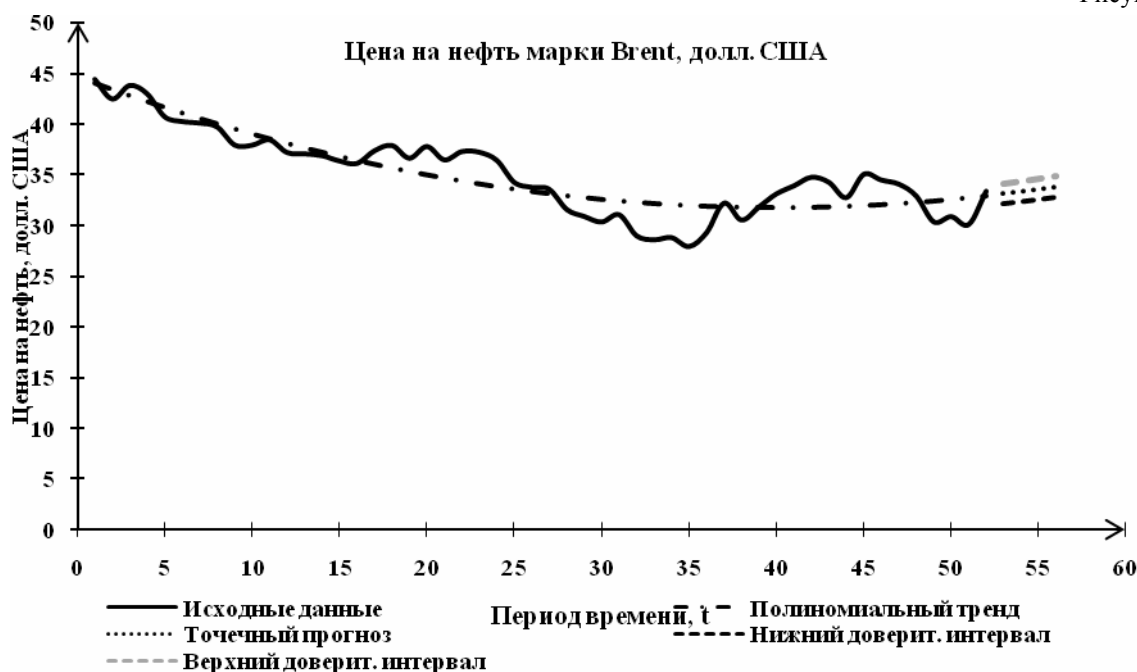
Выполним прогноз по данному тренду на 4 шага вперед, т.е. на 15-18 февраля 2016 г. (см. табл. 2) Результаты прогнозирования изображены на рисунке 1.

Таблица 2.

| Дата | Цена на нефть, долл. | Нижняя граница доверительного интервала | Верхняя граница доверительного интервала |
|----------|----------------------|---|--|
| 15.02.16 | 33,115 | 32,162 | 34,068 |
| 16.02.16 | 33,331 | 32,342 | 34,320 |
| 17.02.16 | 33,563 | 32,539 | 34,588 |
| 18.02.16 | 33,811 | 32,751 | 34,872 |

Судя по результатам прогнозирования следует ожидать постепенного роста цены на нефть марки Brent.

Рисунок 1.



ИЗУЧЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЧИСЛЕННОСТИ БЕЗРАБОТНЫХ С ВЛИЯЮЩИМИ НА НЕЕ ФАКТОРАМИ СРЕДСТВАМИ РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

Аглямова З.Ш., Горбунова Е.Ю.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны

Безработица, определяемая как превышение предложения труда над спросом на труд, является серьезной проблемой для населения. Рост безработицы неизбежно приводит к росту социальных проблем, таких как снижение качества жизни, обострение семейных проблем, увеличение уровня преступности и т.д.

В данной работе предпринимается попытка проанализировать влияние значимых факторов на динамику безработицы в России средствами регрессионного анализа, а также выполняется прогноз по уравнению множественной регрессии.

Исследование проводилось с применением MSExcel, в частности, с использованием надстройки «Анализ данных» этой программы. Исходные данные приведены в таблице 1.

Таблица 1.

| Период времени | ВВП, млрд. руб. | Курс доллара США, руб. | Безработные, тыс. чел. | Период времени | ВВП, млрд. руб. | Курс доллара США, руб. | Безработные, тыс. чел. |
|----------------|-----------------|------------------------|------------------------|----------------|-----------------|------------------------|------------------------|
| k | x_1 | x_2 | y | k | x_1 | x_2 | y |
| 1 кв. 2009 | 8334,6 | 33,92 | 6579 | 3 кв. 2012 | 16280,7 | 32 | 3873,2 |
| 2 кв. 2009 | 9244,8 | 32,39 | 6462 | 4 кв. 2012 | 17247,3 | 31,08 | 3887,3 |
| 3 кв. 2009 | 10411,3 | 31,33 | 6384 | 1 кв. 2013 | 14577,3 | 30,42 | 4355,3 |
| 4 кв. 2009 | 10897,4 | 29,46 | 6067 | 2 кв. 2013 | 15827,8 | 31,95 | 4058 |
| 1 кв. 2010 | 9995,8 | 29,84 | 6472,20 | 3 кв. 2013 | 17450,6 | 32,8 | 3988,1 |
| 2 кв. 2010 | 10977 | 30,24 | 5529,10 | 4 кв. 2013 | 18334,4 | 32,54 | 4148,4 |
| 3 кв. 2010 | 12086,5 | 30,62 | 5091,40 | 1 кв. 2014 | 15454,4 | 35,14 | 4144,4 |
| 4 кв. 2010 | 13249,3 | 30,72 | 5084 | 2 кв. 2014 | 17299,9 | 35,02 | 3791,6 |
| 1 кв. 2011 | 11954,2 | 29,16 | 5514,80 | 3 кв. 2014 | 18722,1 | 36,16 | 3694 |
| 2 кв. 2011 | 13376,4 | 29,08 | 4846,70 | 4 кв. 2014 | 19930 | 47,55 | 4360 |
| 3 кв. 2011 | 14732,9 | 27,99 | 4692,80 | 1 кв. 2015 | 16564,8 | 63,19 | 4360 |
| 4 кв. 2011 | 15903,7 | 30,03 | 4635,30 | 2 кв. 2015 | 17491,4 | 52,77 | 4268 |
| 1 кв. 2012 | 13677,4 | 31,24 | 4702,40 | 3 кв. 2015 | 19305,2 | 63 | 4056 |
| 2 кв. 2012 | 14971,1 | 31,06 | 4059,70 | | | | |

Первоначально были определены следующие факторы качества объясняющих переменных для построения уравнения множественной регрессии: ВВП России (млрд. руб.), курс доллара США (руб.), цена на нефть марки Brent (долл. США), средняя заработная плата в России (руб.), численность экономически активного населения (чел.). Далее была проанализирована целесообразность включения каждого из этих факторов в модель с учетом скорректированного коэффициента детерминации, статистической значимости параметров, наличия мультиколлинеарности и т.д. В результате из всех перечисленных факторов в модель было решено включить показатель ВВП России (млрд. руб.) и значение курса доллара США (руб.). Таким образом, было получено уравнение множественной регрессии $y = 8288,263 - 2,289x_1 + 20,131x_2$, где x_1 – показатель ВВП России (млрд. руб.), x_2 – значение курса доллара США (руб.).

Коэффициент $a_1 = -2,289$ свидетельствует о том, что при увеличении ВВП России на 1 млрд. рублей, количество безработных снижается в среднем на 2,289 тысяч человек, при неизменном значении x_2 . Аналогично коэффициент $a_2 = 20,131$ указывает на то что с увеличением курса доллара на 1 рубль, количество безработных увеличивается в среднем на 20,131 тысяч человек, при неизменном значении x_1 .

Множественный коэффициент детерминации составил $R^2 = 0,865$, величина которого указывает на то что 86,5% вариации зависимой переменной объясняется вариацией факторов x_1 и x_2 . Величина F -критерия Фишера составила $F = 77,101$. Так как $F_{факт} > F_{табл} = 3,4$, то данное уравнение признается статистически значимым и надежным. С помощью t -критерия Стьюдента была выполнена проверка статистической значимости параметров, в результате которой все параметры были признаны статистически значимыми. Средняя ошибка аппроксимации составила $\bar{A} = 5,75\%$, что говорит о хорошем качестве модели.

В заключении были выполнены точечный и интервальный прогнозы количества безработных на 4 кв. 2015 г. и 1 кв. 2016 г. Прогнозные значения x_1 и x_2 на 4 кв. 2015 г. были рассчитаны по формулам: x_1 (4 кв. 2015) = x_1 (3 кв. 2015) + $САПx_1$; x_2 (4 кв. 2015) = x_2 (3 кв. 2015) + $САПx_2$; где $САПx_k$ – средний абсолютный прирост фактора x_k , $k = 1; 2$; рассчитываемый по формуле

$$САПх_k = \frac{x_k^{\text{последнее}} - x_k^{\text{начальное}}}{n-1}, \quad k = 1, 2. \text{ Для 1 кв. 2016 г. расчеты производились аналогично. В итоге}$$

были получены результаты, приведенные в таблице 2.

Таблица 2.

| Период | Безработные, тыс. чел. | Нижняя граница доверительного интервала | Верхняя граница доверительного. интервала |
|------------|---------------------------|--|--|
| 4 кв. 2015 | 3884,662 | 3160,165 | 4609,159 |
| 1 кв. 2016 | 3785,380 | 3060,883 | 4509,878 |

ПРИМЕНЕНИЕ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ СТОИМОСТИ МИНИМАЛЬНОГО НАБОРА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Аглямова З.Ш., Морозова И.С.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Стоимость минимального набора продуктов питания определяется ценой на продукты питания, включенных в него, и нормами их потребления на одного человека. Минимальный набор продуктов питания включает в себя 33 вида продуктов. В этот набор входят мясо, рыба, яйца, хлебобулочные изделия, молочная продукция, макаронные изделия, картофель, овощи, фрукты и бахчевые, сахар и кондитерские изделия, масло, маргарин, соль, чай, специи. При расчете стоимости набора применяют средние значения цен в конкретном регионе и нормы потребления, которые являются едиными для всех субъектов Российской Федерации. Увеличение стоимости набора продуктов безусловно является болезненным процессом для большей части населения.

В данной работе предпринята попытка спрогнозировать стоимость минимального набора продуктов питания в Татарстане с применением временных рядов. В качестве исходных данных взята стоимость минимального набора продуктов питания по Татарстану с января 2010 г. по январь 2016 г. (см. таблицу 1)

Таблица 1.

| Дата | Стоимость мин. набора продуктов питания | Дата | Стоимость мин. набора продуктов питания | Дата | Стоимость мин. набора продуктов питания | Дата | Стоимость мин. набора продуктов питания |
|--------|---|--------|---|--------|---|--------|---|
| янв/10 | 1841,44 | авг/11 | 2187,73 | мар/13 | 2379,96 | окт/14 | 2710,55 |
| фев/10 | 1876,21 | сен/11 | 2063,52 | апр/13 | 2429,66 | ноя/14 | 2813 |
| мар/10 | 1889,06 | окт/11 | 2039,67 | май/13 | 2489,92 | дек/14 | 2983,64 |
| апр/10 | 1872,83 | ноя/11 | 2042,39 | июн/13 | 2548,9 | янв/15 | 3280,43 |
| май/10 | 1889,76 | дек/11 | 2058,59 | июл/13 | 2615,25 | фев/15 | 3426,99 |
| июн/10 | 1919,75 | янв/12 | 2102,25 | авг/13 | 2537,34 | мар/15 | 3458,29 |
| июл/10 | 1984,13 | фев/12 | 2109,54 | сен/13 | 2449,48 | апр/15 | 3449,37 |
| авг/10 | 2032,07 | мар/12 | 2118,95 | окт/13 | 2491,24 | май/15 | 3463,47 |
| сен/10 | 2051,97 | апр/12 | 2133,93 | ноя/13 | 2555,02 | июн/15 | 3412,75 |
| окт/10 | 2078,61 | май/12 | 2141,95 | дек/13 | 2608,93 | июл/15 | 3427,65 |
| ноя/10 | 2132,83 | июн/12 | 2201,62 | янв/14 | 2657,79 | авг/15 | 3209,77 |
| дек/10 | 2232,2 | июл/12 | 2286,55 | фев/14 | 2706,21 | сен/15 | 3076,51 |
| янв/11 | 2504,86 | авг/12 | 2242,67 | мар/14 | 2777,14 | окт/15 | 3074,42 |
| фев/11 | 2559,62 | сен/12 | 2195 | апр/14 | 2844,72 | ноя/15 | 3125,11 |
| мар/11 | 2538,31 | окт/12 | 2172,63 | май/14 | 2898,6 | дек/15 | 3170,83 |
| апр/11 | 2534,77 | ноя/12 | 2184,11 | июн/14 | 2961,62 | янв/16 | 3180,7 |
| май/11 | 2497,49 | дек/12 | 2232,45 | июл/14 | 2940,35 | | |
| июн/11 | 2444,11 | янв/13 | 2302,91 | авг/14 | 2764,02 | | |
| июл/11 | 2386,16 | фев/13 | 2330,56 | сен/14 | 2695,8 | | |

Для получения прогноза были использованы методы скользящей средней и методы экспоненциального сглаживания. Все расчеты велись при помощи использования MS Excel.

Вначале к исходным данным был применен метод скользящей средней. Путем анализа автокорреляционной функции и ее графика было установлено что в исходных данных имеется цикличность с длиной периода равной 12. Анализируя график исходных данных было принято решение строить

мультипликативную модель вида $y = T \cdot S \cdot E$. Для данной модели было произведено выравнивание исходного ряда методом скользящей средней, устранены сезонные компоненты из исходных уровней ряда и получены выровненные данные модели, далее выполнено аналитическое выравнивание уровней $T \cdot E$ и расчет значений T , после чего было рассчитано $T \cdot S$. Относительная ошибка для данной модели составила $E_{отн.} = 3,146\%$. Затем были сделаны точечный и интервальный прогнозы на 4 месяца вперед.

Далее к исходному временному ряду был применен метод экспоненциального сглаживания, при котором более поздним наблюдениям придается больший вес по сравнению с более ранними наблюдениями. Экспоненциальное сглаживание имеет вид: $Y_p(t) = a_0(t-1) + a_1(t-1) \cdot k$, где k – количество шагов прогнозирования, а параметры вычисляются по формулам $a_0(t) = a_1(t-1) + a_0(t-1) + E(t) \times (1 - B^2)$, $a_1(t) = a_1(t-1) + E(t) \times (1 - B)^2$, где B – коэффициент дисконтирования данных, $E(t)$ – ошибка прогноза. После проведения расчетов по вышеприведенным формулам была вычислена средняя относительная ошибка, которая составила 2,079%. Далее были построены точечный и интервальный прогнозы на 4 месяца вперед.

Результаты прогнозирования приведены в таблице 2.

Таблица 2.

| Дата | Точечный прогноз | Нижняя граница доверит. интервала | Верхняя граница доверит. интервала |
|---|------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| По методу скользящей средней | | | |
| февраль 2016 | 3610,41 | 3517,46 | 3703,37 |
| март 2016 | 3701,93 | 3608,57 | 3795,29 |
| апрель 2016 | 3745,56 | 3651,77 | 3839,35 |
| май 2016 | 3768,69 | 3674,45 | 3862,92 |
| По методу экспоненциального сглаживания | | | |
| февраль 2016 | 3197,61 | 3041,44 | 3353,77 |
| март 2016 | 3214,17 | 3057,83 | 3370,51 |
| апрель 2016 | 3230,73 | 3074,22 | 3387,24 |
| май 2016 | 3247,29 | 3090,60 | 3403,99 |

ХАРАКТЕРИСТИКА ФЛОРЫ ОКРЕСТНОСТИ ОЗЕРА ПОДБОРНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА «НИЖНЯЯ КАМА»

Афонина Е.А., Гараева Г.Г., Мухаметзянова И.З.

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
г. Елабуга

Озёра представляют собой уникальные природные объекты. Они отличаются замедленным водообменом, свободным термическим режимом, химическим составом, значительными изменениями уровня воды. Для них характерен свой микроклимат, который оказывает заметное влияние на приозёрные ландшафты. Они являются не только важным звеном гидрографической сети региона, но и крупными источниками пресной воды, объектами туризма и отдыха. Озёра являются наиболее чувствительными индикаторами динамики природных и антропогенных процессов [1].

Озёра на востоке нижнего Прикамья в основном пойменные. До строительства Нижнекамской ГЭС в Татарстане было свыше 10 тысяч озёр. После заполнения водохранилища более двух тысяч озёр оказались залиты его водами. Из оставшихся 8 тысяч озёр большинство расположено по долинам Нижней Камы и нижних течений ее притоков – Вятки, Зая, Ика, Ижа, Тоймы, Шешмы и др. Старичных озёр много на правом берегу Камы сразу за платиной ГЭС. Здесь в междуречье Камы и Тоймы можно насчитать до 6-7 цепей старичных то ли озёр, то ли рек.

А какую фантазию проявили местные жители, давая этим тысячам озёр свои названия, характеризующие особые «приметы» объектов: Запесочье, Грязи, Вилы, Садовое, Полудневка, Отарка, Песчанка, Ситово, Подборное, Трехлапка, Кочковатое, Окуневка, Сомовка, Бобер и т.д. Становое, Головное, Долгое, Лаптино, Крутобереговое, Банное, Плоское и десятки других озёр между Ильичевкой и кордоном Кызыл – Тау исчезли [2, с 51].

По особенностям образования озерных котловин выделяют следующие основные типы озёр: долинные, карстовые, суффозионные, суффозионно-карстовые. Наибольшим развитием пользуются долинные озёра, т.е. озёра, расположенные в пойме и надпойменных речных террасах в долинах крупных и средних рек. Из них больше всего озёр отмечается на поймах Волги, Камы, Белой, Ика, Вятки и других рек.

По происхождению эти старицы (старые участки реки), как правило, узкие, длинные, изогнутые, извилистые, т.е. повторяют течение старой, когда-то оставленной реки.

Глубина этих озер обычно не большая – 1-2, редко 8-10 м. Они в основном занимают небольшие площади – от 0,5 до 1 га. Естественно, что глубина и размеры пойменных озер зависит от величины реки, в долине которой образовалось озеро. Основной особенностью пойменных озер является то, что они весной на время половодья полностью заливаются, повышая свой уровень, и летом за счет этого достаточно полноводны.

После образования Куйбышевского и Нижнекамского водохранилищ около 2000 пойменных озер оказались затопленными и как озера перестали существовать [3, с.66-68].

Нами была изучена флора окрестности озера Подборное, расположенного в пойме реки Кама, на территории Национального парка «Нижняя Кама» в полевые сезоны 2014-2015 гг. Озеро Подборное по своему происхождению – это пойменное озеро. Оно имеет площадь 33 га и является одним из больших озер Республики. Глубина озера – 4 м, прозрачность - 2 м, длина около 1200 м, максимальная ширина до 1000 м. По термальному режиму озеро является теплым из-за летней прогреваемости воды [4]. По трофности данное озеро относится к эвтрофным и загрязнено органическими загрязнителями, об этом свидетельствует наличие в воде *Potamogeton crispus* L. Наличие во флоре *Sagittaria sagittifolia* L, *Alisma plantago-aquatica* L. указывает на загрязнение озера тяжелыми металлами. Данные растения являются индикаторами антропогенного воздействия [5, с 32].

Изучением эколого-ценотического и таксономического состава флоры пойменных озер с 2006 г. занимается Е.А. Афонина [6, 7].

В ходе изучения флоры окрестности озера Подборное нами было выявлено 92 вида сосудистых растений, относящихся к 75 родам, 40 семействам, 4 классам и 3 отделам. Отдел *Equisetophyta* насчитывает 2 вида, *Pinophyta* - 1, *Magnoliophyta* - 89, из которых 96,7% приходится на двудольные и однодольные. Если даже отдел *Equisetophyta* составляет всего 2,2% , а *Pinophyta* 1,1 % от общего числа видов, они играют огромную роль в сложении растительного покрова.

Состав семейств по ведущим видам характерен для территории Республики, где первые два места занимает семейство *Asteraceae* (11,9%) и *Rosaceae* (10,8 %) от общего числа видов [8]. На третье место выходит семейство *Salicaceae* (8,7%), так как территория характеризуется избыточным увлажнением. Спектр ведущих семейств сосудистых растений окрестности озера Подборное в целом типичен для Голарктического флористического царства, умеренно бореального подцарства.

Основу флоры составляют травянистые поликарпики, на которые приходится 71,7% от общего числа видов. Среди них доминируют длиннокорневищные (23,9%). Данные виды способны легко захватывать большие территории. Стержнекорневые (14,1%) представлены видами устойчивыми к вытаптыванию, короткокорневищные (10,8%) составляют виды из семейства *Cyperaceae* и *Poaceae*. Монокарпические травы во флоре не многочисленны и представлены однолетниками (1,1%) и двулетниками (4,3%), они очень уязвимы, так как размножаются семенами и при неблагоприятных факторах среды их развитие невозможно.

Наиболее редкими биоморфами являются полукустарники, деревья, кустарники, клубнеобразующие, рыхлокустовые, столонообразующие травы.

Во флоре окрестности озера Подборное преобладают виды с широким ареалами - евро-западноазиатские (35,8%), евро-азиатские (18,8%), голарктические (11,9%), европейские (6,5%).

Спектр жизненных форм по Раункиеру флоры окрестности озера «Подборное» в целом весьма характерен для умеренной зоны – 53,0% от всех видов приходится на гемикриптофиты. Повышенное число криптофитов (23,9%), и фанерофитов (18,9%) указывает на разнообразие природных условий территории.

В отношении сезонного ритма вегетации нужно отметить наличие летнезеленых растений, которые составляют 76,9%, летне-зимнезеленых растений - 19,7% и вечнозеленых растений - 3,4%. Это характеризует климат территории как умеренно континентальный.

По среде обитания на территории озера присутствуют наземные (82,6%), земноводные (13,1%) и водные (4,3%) виды.

По фитоценотической приуроченности первое место занимает опушечно - луговая растительность. На нее приходится 47,9%. Водно-болотные виды составляют 25,0% и занимают второе место по количеству видов, что очень характерно для флоры изучаемой территории. К нитрофильной группе относится 15,3%.

По частоте встречаемости большинство видов относится к часто встречаемым (63,0%), так же имеются виды, встречающиеся редко, их 2,2% и очень редко 1,1%. Редкие виды представлены всего одним видом *Carex colchica* J.Gay., который включен в Красную книгу Республики Татарстан. Поэтому можно сделать вывод о том, что, несмотря на большую антропогенную нагрузку, которую испытывает территория озера «Подборное» здесь сохранился очень редкий вид.

Делая анализ адвентивной флоры, выявлено 5 видов, что составляет 5,4% от общего количества видов растений. Они относятся к 5 родам и 4 семействам. По времени заноса адвентивные виды являются археофитами (60,0%). По способу иммиграции 20,0 % приходится на эргазиофиты, на долю кенофитов приходится 40,0%. По степени натурализации в адвентивной флоре господствуют агриофиты (60,0%) и колонофиты (40,0%).

Можно сделать вывод о том, что флора окрестности озера Подборное богата видами. Экосистема озера устойчива, несмотря на большую антропогенную нагрузку. Для сохранения данного уникального природного объекта необходимо проводить экологическое просвещение населения, а так же мониторинг биологического разнообразия на данной территории.

Список литературы:

1. Иванова Е., Шеверталов С., Смирнова Е. Современное состояние экосистем некоторых озёр Чувашского Заволжья // Школа Дикой Природы. 2006. [Электронный ресурс] URL: <http://www.ecosystema.ru/03programs/issl/works/ozera.htm> (дата обращения 11.04. 2015; 19:10).
2. Дубровский А.Г. Человек и природа восточных районов Нижнего Прикамья: эколого-краеведческие очерки/А.Г. Дубровский. - Набережные Челны, 2006. - 166 с.
3. Бабанов Ю.В. Природа республики Татарстан: учебное пособие к спецкурсу / Ю.В. Бабанов, В.И. Филатов. – Казань: Казанский пед. ин-т., 1993. - 102 с.
4. Озера Татарстана [Электронный ресурс] URL: <http://www.katera-lodki.ru/ozera-tat?razdel=1&object=0> (дата обращения 11.04.2015; 22:32).
5. Садчиков А.П. Экология прибрежно-водной растительности (учебное пособие для студентов вузов) / А.П. Садчиков, М.А. Кудряшов. - М.: Изд-во НИИ-Природа, РЭФИА, 2004. – 220 с.
6. Афонина Е.А. Мониторинговые исследования флоры рекреационной зоны Национального парка «Нижняя Кама»/ Е.А. Афонина // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. - 2014.– №4. – С. 288-295.
7. Афонина Е.А. К вопросу о составе и состоянии флоры рекреационной зоны Национального парка «Нижняя Кама» (Татарстан) / Е.А. Афонина, А.М. Минигалеева, Г.Г. Гараева // Проблемы природоохранной организации ландшафтов: материалы межд. науч.-практ. конф., / Новочерк. инж.-мелиор. ин-т ДГАУ; Ред. кол.: Н.А. Иванова (отв.ред.) [и др.]. – Новочеркасск: Лик, 2015. – С. 16-21.
8. Бакин О.В. Сосудистые растения Татарстана / О.В. Бакин, Т.В. Рогова, А.П. Ситников. – Казань: Изд-во Казан-го ун-та, 2000. - 495 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИАГРАММ В ТЕКСТОВОМ РЕДАКТОРЕ WORD

Бордун М.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель – ст. преподаватель Шалагина Е.М.

В XXI все документы выполняются, в основном, при помощи компьютерных средств и использования разнообразного программного обеспечения. Наиболее часто используется приложения пакета MicrosoftOffice, особенно текстовый редактор Word. MicrosoftOfficeWord – это текстовый редактор, возможности которого позволяют работать с графическими объектами, в том числе строить диаграммы различного вида.

Цель исследования: Доказать оправданность использования средств текстового редактора MSWord для визуализации данных, заданных в табличном виде.

Задачи исследования:

1. Проанализировать теоретический материал по теме.
2. Обосновать удобство использования графических возможностей MSWord при построении простых диаграмм.

Объект исследования: текстовый редактор MicrosoftOffice Word.

Предмет исследования: Возможности построения диаграмм в текстовом редакторе.

Гипотеза исследования: В некоторых случаях удобнее использовать собственные средства MSWord для построения диаграмм, чем импортировать диаграммы из электронных таблиц.

Диаграмма – это визуальный (графический) способ отображения числовых данных. Она всегда связана с таблицей, в которой размещены эти данные. Отсюда: строить диаграмму нужно после создания таблицы. Строки таблицы это данные – наборы чисел, которые будут изображаться на вертикальной оси диаграммы, которая называется осью значений. Столбцы в таблице представляют категории, которые будут отображены на диаграмме на горизонтальной оси, называемой осью категорий.

Диаграмма - это графическое отображение информации, которое дает удобный вид для визуального восприятия.

Многим специалистам бывает нужно постоянно составлять различного вида отчеты и вставлять в них различного вида диаграммы. Иногда для построения диаграмм используют приложение Microsoft Excel, а затем переносят созданные диаграммы в документ Word. Но многие не умеют использовать возможности электронных таблиц Excel и применяют только возможности текстового редактора Microsoft Word.

Программа Microsoft Office Word – это текстовый редактор, в котором можно не только вводить, редактировать и форматировать разнообразные текстовые документы, а также можно вставлять таблицы, рисунки и другие графические объекты, в том числе диаграммы различного вида.

Создавать диаграммы в текстовом редакторе MicrosoftWord несложно.

Для этого предназначен специальная прикладная программа, которая может быть использована для создания, импорта, редактирования диаграмм и графиков – Microsoft Graph. Программа Microsoft Graph дает возможность создавать диаграммы, используя данные из ранее созданных таблиц.

Создав диаграмму, можно изменить:

- тип: Гистограмма, Линейчатая, График и т.д.;
- вид: обычная, объемная, трехмерная и т.д.;
- размер диаграммы, перемещая угловые маркеры выделения, расположенные вокруг нее.
- внести и отформатировать нужные текстовые пояснения: легенды, осей, линий, столбцов и т.д.

Различные типы диаграмм дают возможность учитывать особенности визуализируемых данных, например:

- гистограмма – чаще других используемый вид диаграмм - позволяет представить изменение данных на протяжении отрезка времени;
- круговая - отображает отношение размеров элементов, образующих ряд данных, к сумме элементов;
- график - наглядно показывает изменение величин через равные промежутки времени;
- линейчатая - особенно подходит для сравнения отдельных значений...

Вставка диаграмм в различных версиях Microsoft Office Word немного отличаются. Особенно отличия заметны при работе в Word 2003. В Word 2007, 2010, 2013 и 2016 создание диаграмм производится аналогично.

В результате работы над этой темой, я пришел к выводу, что использование средств текстового редактора Word для визуализации данных, заданных в табличном виде оправдано.

ВЫЯВЛЕНИЕ ЗАВИСИМОСТИ МЕЖДУ РАЗМЕРОМ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА И РОЖДАЕМОСТЬЮ

Бурханова Ю.Н., Халилова А.Ф.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

На практике приходится исследовать, как изменение одной переменной величины X влияет на другую величину Y , например, как количество цемента (X) влияет на прочность бетона (Y). Такое влияние иногда может описываться простой функциональной связью $Y = F(X)$ между переменными. Однако для многих изучаемых процессов это скорее исключение, чем правило. Тем не менее, исследователь все-таки отмечает некую существенную связь между переменными. Эта, так называемая, корреляционно-регрессионная связь и будет предметом нашего изучения в данной работе. Была проанализирована зависимость между размером материнского капитала (x , тыс. руб) и рождаемостью (y , млн.детей) в Российской Федерации.

При анализе данных было рассмотрено 6 регрессий: линейная, показательная, степенная, экспоненциальная, полулогарифмическая, гиперболическая. В начале работы было рассмотрено поле корреляции и выдвинута гипотеза о том, что связь между размером материнского капитала и рождаемостью имеет вид линейной регрессии. Параметры каждой регрессии проверялись на типичность с помощью t -критерия Стьюдента. Уравнения регрессии всегда характеризуется показателем тесноты связи, при использовании линейной регрессии в качестве показателя тесноты связи используется линейный коэффициент корреляции (r), а для нелинейных регрессий – индекс корреляции (R). Практически все данные регрессии в соответствии со шкалой Чеддока имеют весьма высокую тесноту связи. С помощью среднего коэффициента эластичности, мы делали оценку степени зависимости между переменными x и y . Коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов в среднем изменится значение результирующей переменной (рождаемость) относительно своего среднего уровня, при условии, что факторная переменная (размер материнского капитала) изменяется на 1% относительно своего среднего уровня. Проведенные расчеты показали, что коэффициент эластичности при линейной регрессии составляет 0,3276%, при показательной – 0,1924%, при степенной – 0,0722%, при полулогарифмической – 2,5057%, при экспоненциальной – 1%, при гиперболической – 0,14322%.

Для оценки качества модели регрессии используют коэффициент детерминации и среднюю ошибку аппроксимации. В данной работе самая адекватная модель – линейная. Полученную наилучшую модель регрессии можно использовать для прогноза. Результаты прогноза показали, что с надежностью 95% при неизменных социально-экономических процессах в стране, можно утверждать, что если увеличить размер материнского капитала на 10% от его среднего значения, то рождаемость в стране составит от 1 724 944,5 до 1 879 075,3 млн. детей в год.

Есть ли связь между размером материнского капитала и рождаемостью? Данные исследования показали, что связь между этими показателями носит линейный характер. Таким образом, материнский капитал является один из важных инструментов социального обеспечения, серьезно способствующий росту рождаемости в нашей стране.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА АРМ ДИЗАЙНЕРА ООО «ХАСИТЭ» СРЕДСТВАМИ 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.3

Глушков К.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г.Набережные Челны

Научный руководитель – к.э.н., доцент Мансурова Т.Г.

Одной из популярных систем, позволяющих успешно решать вопросы автоматизации финансово-хозяйственной деятельности организаций, является «1С: Предприятие». Несмотря на сохранение концептуальной преемственности с предыдущими версиями, программа «1С: Предприятие 8.3» является качественно новым продуктом, облегчающим системы автоматизации организаций.

Актуальность создания автоматизированного рабочего места в том, что его внедрение позволит ускорить процесс обработки информации, создать пространство для хранения и анализа накопленной информации. На данный моментв ООО «Хаситэ» обработка заказов и наработка клиентской базы происходит в ручном режиме, что несет в себе значительные временные потери.

Автоматизированное рабочее место (АРМ) – совокупность информационно-программно-технических ресурсов, обеспечивающих конечному пользователю обработку данных и автоматизацию управленческих функций в конкретной предметной области. При этом предполагается, что операции по накоплению, хранению и переработке информации возлагаются на вычислительную технику, а специалист выполняет часть ручных операций и операций, требующих творческого подхода [1].

Наиболее простой функцией АРМ является информационно-справочное обслуживание, присущее любому АРМ. В зависимости от назначения АРМ могут включать экранные формы документов, расчетные алгоритмы, обеспечивающие обработку информации и отображение результатов, текстовые системы и т.д.

Эффективным режимом работы АРМ является его функционирование в рамках локальной вычислительной сети, когда необходимо распределить информационно-вычислительные ресурсы между несколькими пользователями.

Более сложные системы АРМ предполагают подключение нескольких ПК по каналам связи к главной ЭВМ или через специальное оборудование – к различным информационным службам и системам общего назначения (библиотечным системам, базам данных, информационно-поисковым системам и т.д.) [2].

Предпроектное обследование фирмы (основные виды деятельности, производственные и экономические показатели, характеристика используемых ресурсов и информационных систем), анализ ее организационной структуры, выделение бизнес-процессов ООО «Хаситэ» позволило сформировать основные требования к АРМ дизайнера. Нами дано описание работы мастерской по пошиву сценических костюмов (функционирование отдела, задачи мастерской и их взаимосвязь, информационные потоки), спроектирована подсистема «Управление обслуживанием клиентов», а именно: функционирование подсистемы, взаимосвязь с другими подсистемами, организационно-логическая сущность решения задачи.

Разработка плана по проектированию и реализации задачи автоматизированного рабочего места с помощью MSProjectпозволила оптимально разместить ресурсы фирмы, распределить временные параметры в соответствии с поставленными сроками. Нами были спроектированы задачи, выполняемые АРМ дизайнера мастерской.

Программная реализация модуля автоматизированное рабочее место дизайнераосуществлена в «1С: Предприятие 8.3», которая является универсальной системой автоматизации деятельности предприятия. В ходе проектирования информационного обеспечения были выполнены следующие работы:

- определен состав показателей, необходимых для решения экономических задач, их объемно-временных характеристик и информационных связей;
- спроектированы формы новых первичных документов и выявлены возможности применения унифицированной системы документации;
- определен тип организации автоматизированного банка данных (АБД) –создание классификаторов тканей, отделочных материалов, фурнитуры, головных уборов, обуви и частей костюмов;
- спроектированы формы вывода результатных сведений – предварительного эскиза, необходимой отчетности.

Для решения рассматриваемой задачи производится ввод и накопление оперативно-учетной информации о заказах сценических костюмов.

Справочная информация о видах тканей, отделочных материалах, фурнитуре, используемых в пошиве, ранее загружена в базу данных в процессе решения других задач данной предметной области с соответствующими справочниками: «Заказчик», «Костюм», «Количество», «Пол», «Ткани», «Фурнитура», «Эскизы».

Для регистрации заказа разработан документ «Заказ». В заглавной части показаны реквизиты для заполнения, которые понадобятся для исполнения заказа: номер и дата документа, заказчик, выбор элементов костюма. Во второй части документа представлена таблица с подробным описанием требуемых материалов и фурнитуры для создания костюма, а так же возможность загрузки изображения эскиза. Для возможности загрузки графического изображения при нажатии кнопки «Выбрать эскиз», была написана процедура – обработчик событий. Для регистрации претензий от заказчиков была разработана форма

документа – «Учет претензий». Форма имеет упрощенный вид, в табличной части документа расширенная часть с одной функцией – написания текста претензий с неограниченным количеством символов. Затронуты вопросы информационной безопасности и охраны труда в условиях реализации задачи автоматизации.

Нами произведена оценка эффективности внедрения модуля АРМ дизайнера, расчет экономических показателей внедрения задачи автоматизированного рабочего места.

Поставленные задачи были реализованы за восемьдесят два дня и, согласно смете, было потрачено 26496 руб. (двадцать шесть тысяч четыреста девяносто шесть рублей).

На данный момент АРМ дизайнера ООО «Хаситэ» было интегрировано и успешно функционирует в тестовом режиме. После внедрения данной задачи сократятся затраты по материальным расходам на 20%. Это приведет к снижению условной общей себестоимости работ мастерской. Данная экономия позволит окупить создание и внедрение задачи в ИС «1С:Предприятие 8.3». Проект окупится через 2,5 месяца.

Список литературы:

1. Шураков, В.В. Автоматизированное рабочее место для статистической обработки данных / В.В. Шураков, Д.М. Дайитбеков, С.В. Мизрохи, и др.. - М.: финансы и статистика, 2013. - 190 с.
2. Брюханов, В. Н. Автоматизация производства / В.Н. Брюханов, А.Г. Схиртладзе, В.П. Вороненко. - М.: Высшая школа, 2012. - 368 с.
3. <http://www.1c.ru> – официальный сайт «1С: Предприятие».

МЕТОД ПРОЕКТОВ В ПРЕПОДАВАНИИ ИЗО

Гусева Н.А.

учитель изобразительного искусства

СОШ №11

г. Зеленодольск

История возникновения метода проектов – как метода, ориентированного на деятельностное участие школьников в обучении, начинается со второй половины XIX века. Концептуальные идеи метода сформулировали в своих работах американские философы и педагоги Э.Дьюи и Х.Килпатрик. Метод проектов получил распространение в образовательной практике послереволюционной России. Среди российских сторонников использования этого метода в обучении – С.Т. Шацкий, В.Н.Шульгин, М.В.Крупенина, Б.В.Игнатъев.

Метод проектов оказался востребованным в инновационной практике конца 90-х г.г. прошлого столетия. В обучении стали применяться разнообразные типы проектов, метод стал популярен среди отечественных педагогов. Новый взгляд на задачи школы, рожденный реформой образования, стимулировал активное использование метода проекта на уроках ИЗО. Задачи школьного предмета ИЗО, содержание программы определили необходимость новых подходов к организации изобразительной деятельности учащихся. В обучении стали использоваться разные типы проектов, это позволяло усилить возможности уроков ИЗО в творческом, познавательном, социальном и личностном развитии школьников.

Творческие проекты предполагают через самостоятельную проработку школьниками данного учителем задания (например, создания макета Казанского кремля), создание план совместных действий, распределения задания между участниками, последовательно преступая к оформлению результатов. В период 90-х г.г. и начале первого десятилетия XXI столетия были апробированы разнообразные варианты организации работы школьников с проектами. Это были проекты, выполняемые в рамках уроков ИЗО с предварительными домашними заготовками детей, и проекты, выполняемые на основе интеграции ряда предметов. Подобную форму интеграции уроков ИЗО, чтения, русского языка в разработке учениками начальной школы проекта детской книги «Мудрость народная здоровье хранить учит» описывает Т.А. Челнокова [1]. Еще один вид творческих проектов – индивидуальные проекты учеников, выполняемые в соответствии с требованиями жанра (например, плакаты).

Свой потенциал в освоение школьниками программы ИЗО имеют исследовательские проекты. В организацию работы над ними могут быть заложены идеи диалога культур, толерантного воспитания и т.п. Среди тем исследовательских проектов – «Красота в понимании разных народов и эпох», «Пейзаж в классицизме и авангардизме» и др. Логика создания исследовательских проектов при изучении основ изобразительной деятельности имеет свою специфику. Результатом проектной деятельности учащихся является не только проведенная параллель между художественными стилями, отраженными в картине, но и создание собственного художественного произведения с самостоятельным выбором стиля рисования. Таким образом, в силу специфики самого учебного предмета, исследовательский проект становится творческим.

Новый этап актуализации метода проектов в образовании связан с появлением стандартов. В соответствии с требованиями стандартов к результатам освоения основной образовательной программы «особую значимость приобретают исследование и внедрение эффективных инноваций в традиционную классно-урочную парадигму» [2, с.36]. Согласно требованиям стандартов на уроках должна преобладать поисковая, исследовательская деятельность. Задача учителя не в готовой подаче знания (для уроков изобразительного искусства – знания по теории и истории искусства, практике изобразительной деятельности), а в руководстве процессом конструирования знания детьми. В силу новых требований, поставленных перед учителем, актуальным является осмысление возможностей метода проектов в организации детского творчества. Предметом педагогического анализа должен стать опыт предшествующих

десятилетий с точки зрения его развития в современной ситуации, когда перед изобразительным искусством поставлены задачи:

- «формирование основ художественной культуры....»;
- развитие визуально-пространственного мышления....»;
- освоение художественной культуры во всём многообразии её видов... и т.д.» (ФГОС основного общего образования).

Педагог, формируя содержание проектной деятельности учащихся должен предполагать деятельностное развитие учащихся. Поэтому создание проектов должно быть ориентировано на выполнение школьниками действий, связанных с восприятием произведения искусства, письменным или устным выражением своего отношения к ним, созданием элементарных композиций, использованием различных средств живописи и т.д. Особое место в современном образовании занимают проекты, созданные на основе информационно-коммуникационных технологий. Детские проекты, выполненные в программе Paint, наглядный пример интеграционной основы современного образования, когда реализация задания в рамках уроков изобразительной деятельности предполагает овладение информационными технологиями. Все множество следствий технологических достижений (компьютерная графика, мультипликация и анимация и т.д.) расширяют диапазон творческой деятельности современного школьника, которая может быть организована как работа над проектом.

Список литературы:

- 1.Челнокова, Т.А. Проект. Детская книга «Мудрость народная здоровье хранить учит»/ Т.А. Челнокова //Начальная школа. – 2010. - № 4. – С.31 -36.
2. Морозова, М.М. Метод проектов в истории отечественной и зарубежной педагогики/ М.М. Морозова.//Интеграция в образовании. – 2007.- 3-4.- С.36-41

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ И НАДЕЖНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Дмитриева О.С.

*Казанский национальный исследовательский технологический университет
г. Казань*

Научный руководитель – д.т.н., доцент Дмитриев А.В.

В процессе эксплуатации полностью заменить трансформатор по частям невозможно. Несмотря на замену отдельных его частей, происходит процесс возрастания частоты отказов, пока в потоке отказов не возникает авария и как следствие, трансформатор приходит в неремонтопригодное состояние. Следовательно, на этом срок службы трансформатора закончился [1]. Как правило, завод-изготовитель устанавливает срок службы для энергетического оборудования от 25 до 30 лет. Фактический срок эксплуатации может составлять 40 лет и более, при этом в оборудовании активно развиваются дефекты, вызванные старением изоляции, неисправляющейся системы охлаждения, особенно в периоды с высокой температурой окружающего воздуха. В связи с этим необходимость замены существующих трансформаторов, их модернизация становится все более актуальной задачей в настоящее время. Решению поставленной задачи посвящены работы [2–4]. Однако существующие способы не всегда являются эффективными, достаточно сложны и дорогостоящи. В связи с этим разработка компактных устройств для охлаждения трансформаторов приобретает большое значение.

Лишено вышеуказанных недостатков термоэлектрическое устройство для дополнительного охлаждения энергетического оборудования. Исследования проведены для трансформатора марки М. Разработанное устройство (рис. 1) содержит верхний и нижний горизонтально расположенные коллекторы, соединенные с баком трансформатора с помощью патрубков, вертикально расположенные охлаждающие трубы, гидравлически соединенные с верхним и нижним горизонтальными коллекторами. Над нижним горизонтальным коллектором размещена теплопередающая поверхность емкости, установленной на отдельной опоре, заполненной жидким теплоносителем. Также емкость имеет слой тепловой изоляции, кроме участков, на которых смонтированы термоэлектрические модули. В свою очередь, модули образуют батарею, холодная сторона которой использована для теплопередачи охлаждаемой жидкости, находящейся внутри емкости, а для отвода тепла в окружающую среду с нагретой стороны термоэлектрической батареи установлены теплоотводящие ребра.

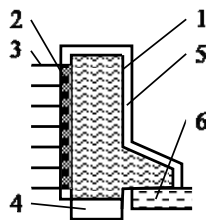


Рис. 1. Принципиальная схема устройства, дополняющего систему охлаждения трансформатора: 1 – корпус устройства, 2 – термоэлектрические модули, 3 – теплоотводящие ребра, 4 – опора, 5 – теплоизоляция, 6 – элемент существующей системы охлаждения трансформатора

Охлаждение жидкости в емкости происходит от холодной стороны термоэлектрических модулей, при этом естественная циркуляция жидкости обеспечивается за счет разности плотностей нагретых и охлажденных объемов жидкости.

Таким образом, преимуществом использования устройства является возможность его интеграции в действующую систему охлаждения трансформатора без демонтажа отдельных элементов силового оборудования, реализация эффективного охлаждения оборудования, интенсивный отвод тепла от обмоток трансформаторов.

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ № МК-5215.2016.8 (договор № 14.Z56.16.5215-МК от 14 марта 2016 г.).

Список литературы:

1. Васин В.П., Долин А.П. Финальные аварии силовых трансформаторов и динамика эксплуатационной надежности трансформаторного парка // Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию Виктора Соколова «Трансформаторы: эксплуатация, диагностирование, ремонт и продление срока службы». Екатеринбург, 2010. С. 3-23.
2. Bashirov M.G., Minlibayev M.R., Hismatullin A.S. Increase of efficiency of cooling of the power oil transformers // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2014. № 2. С. 358-367.
3. Лопухова Т.В., Зацаринная Ю.Н., Балобанов Р.Н. Особенности конструкции трансформаторов с элегазовой изоляцией // Вестник Казанского технологического университета. 2013. №4. С. 218-220.
4. Дмитриев А.В., Дмитриева О.С., Валиев И.И. Применение термоэлектрического эффекта для увеличения интенсивности охлаждения электрооборудования // Вестник технологического университета. 2015. Т. 18. № 20. С. 70-72.

ПОДСИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПЛАТФОРМЕ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ»

Егоренко А.С.

Новосибирский государственный технический университет

г. Новосибирск, Россия

Научный руководитель: к. соц.н., доцент Соболева И.А.

Разработка и создание информационных систем является первоочередной задачей автоматизации управления финансами на любом предприятии. Так как многие программные продукты в основном делают вывод по рассчитанным коэффициентам, но не могут давать рекомендации по стратегическому управлению финансами предприятия.

Разработанная подсистема анализа управления финансами предприятия является важным дополнением к системе «1С: Предприятие». Подсистема использует данные о хозяйственных операциях предприятий, которые используют типовую конфигурацию «1С: Предприятие».

В результате разработки и внедрения выполнены следующие требования технического задания:

- 1) Подсистема должна отражать входные данные, с помощью которых рассчитываются коэффициенты анализа ликвидности и финансовой устойчивости (входными данными являются сведения из бухгалтерского баланса)
- 2) Подсистема должна рассчитывать коэффициенты анализа ликвидности и финансовой устойчивости;
- 3) Подсистема должна делать вывод по рассчитанным коэффициентам анализа ликвидности и финансовой устойчивости;
- 4) Подсистема должна предоставлять возможность печати отчета с рекомендациями по управлению финансами предприятия;

Рассмотрим на рисунке 1 пример работы подсистемы поддержки принятия решений по управлению финансами предприятия на платформе «1С: Предприятие 8».

| Сум | 2013 | 2014 | 2015 |
|------|-----------|-----------|-----------|
| 1110 | 29 987 | 2 762 | 28 880 |
| 1110 | 17 331 | 28 485 | 21 977 |
| 1110 | 53 842 | 60 162 | 69 491 |
| 1110 | 539 | 108 | 87 |
| 1110 | 8 862 | 9 628 | 12 432 |
| 1110 | 1 546 | 1 146 | 881 |
| 1110 | 1 392 628 | 1 117 605 | 1 024 288 |
| 1110 | 58 051 | 21 900 | 34 783 |
| 1110 | 29 488 | 29 544 | 31 381 |
| 1110 | 282 429 | 267 426 | 294 158 |
| 1110 | 842 975 | 854 489 | 888 385 |
| 1110 | 762 | 762 | 762 |
| 1110 | 1 347 | 1 438 | 1 906 |
| 1110 | 1 214 281 | 1 221 217 | 1 268 321 |
| 1110 | 58 888 | 100 291 | 71 719 |

| Коэффициент | 2013 | 2014 | 2015 |
|-------------|------|------|------|
| К1 | 1,28 | 1,06 | 1,67 |
| К2 | 1,27 | 1,06 | 1,91 |
| К3 | 0,69 | 0,59 | 0,71 |
| К4 | 0,69 | 0,69 | 0,71 |
| К5 | 0,69 | 0,69 | 0,71 |
| К6 | 0,31 | 0,31 | 0,36 |

Рисунок 1 - подсистемы поддержки принятия решений по управлению финансами предприятия на платформе «1С: Предприятие 8»

Подсистема реализована как внешняя обработка и использует данные из типовой конфигурации «Бухгалтерия предприятия 3.0»

В настоящее время подсистема находится на этапе доработки и тестирования.

ЕСТЬ ЛИ ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ РЕЙТИНГОМ ФИЛЬМА И СБОРАМИ НА НЕГО В РОССИИ?

Ерошкина Г. Р., Маковкина Е. П.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны

Как правило, любитель фильма интересуется не только общей информацией, например, списком задействованных актеров, продюсеров, режиссеров, но и такими категориями как «бюджет» и «сборы». По данным параметрам есть возможность предположить, каков будет успех фильма. Что же собой представляет кассовый сбор от проката картины?

Кассовый сбор – это разница между вложенными в производство средствами (включая маркетинг и рекламу) и средствами, которые, в конечном счете, принес фильм. Но это не является итоговой прибылью. Очень часто определенный процент забирают кинотеатры, которые пускают ленту в прокат. Специально созданные аналитические отделы в крупных киностудиях и филиалах в других странах постоянно отслеживают выручку с проданных билетов.

Кассовый сбор можно считать главным условием в выборе фильма. Каждый зритель из многообразия представленной продукции желает остановиться на том, что действительно интересно. Информация о полученной прибыли скажет о многом. Никто не захочет тратить свое время на ленты среднего качества. Таким образом, кассовые сборы могут с большой определенностью сказать о величине и популярности той или иной картины, под которыми скрывается и её качество.

Как определить рейтинг фильма? Для каждого конкретного фильма создается комиссия, которая просматривает результаты работы съемочной группы. После просмотра и обсуждения увиденного происходит голосование, и в результате этого кинопродукт получает свой рейтинг. Продюсеры картины, если не согласны с решением комиссии, могут подать на апелляцию. В таком случае создается повторная комиссия, в заседании которой участвует от 14 до 18 человек. Комиссия просматривает картину, обсуждает несогласия продюсеров, которые представлены в апелляции. Далее выявляются сцены, которые оказывают влияние на рейтинг, и в виде официального решения комиссии отправляются обратно к продюсерам. Затем создатели фильма решают сами: либо удалить эти сцены, либо переснять (перемонтировать), либо согласиться с решением комиссии.

В настоящей работе изучены рейтинги и сборы (в долларах) 17 комедий, которые были в прокате в России в 2015 году. Данная информация не признана официальной, но её можно считать объективной хотя бы потому, что в общую цифру не входит прибыль с телевизионного показа, от видео- и DVD проката.

Для выявления связи между показателями было рассмотрено 7 корреляционно-регрессионных моделей: прямолинейная, полулогарифмическая, показательная, степенная, экспоненциальная, гиперболическая и обратная.

По наименьшей остаточной дисперсии наиболее адекватной оказалась гиперболическая корреляционная модель: $\tilde{y} = 5,960894 - 5964,82 \cdot \frac{1}{x}$.

Коэффициент эластичности, рассчитанный по формуле $\mathcal{E} = \frac{-a_1}{a_0 \cdot \bar{x} + a_1}$, оказался равным 0,00032888, т. е. с возрастанием величины кассовых сборов в России на 1 % следует ожидать повышения рейтинга на 0,00032888 %.

Индекс корреляции $R = 0,29753377$. Полученный индекс корреляции означает, что в соответствии со шкалой Чеддока установленная на основе уравнения регрессии $\tilde{y} = 5,960894 - 5964,82 \cdot \frac{1}{x}$ связь между рейтингом фильма и сборами в России является слабой.

Индекс детерминации $R^2 = 0,08852635$. Следовательно, 8,852635 % различий рейтинга обусловлены сборами в России и 91,147365 % – влиянием других факторов, которые в настоящей работе не рассматриваются.

КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И НАЧИСЛЕННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПАО «ГАЗПРОМ»: ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ

Ерошкина Г. Р., Хабибрахманов И. Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны

В данной работе рассмотрена динамика кредиторской задолженности и начисленных обязательств ПАО «ГАЗПРОМ» за период с 2000 г. по 2015 г., а также построен прогноз. Все расчеты были выполнены на компьютере в среде MS Excel.

В настоящей исследовании были синтезированы четыре трендовые модели:

а) прямолинейная функция: $y = 449138,9 + 30821,88 \cdot t_i$,

б) показательная функция: $y = 325574,3 \cdot 0,882306^{t_i}$,

в) функция параболы второго порядка: $y = 422991 + 30821,88 \cdot t_i + 307,6224 \cdot t_i^2$,

г) функция параболы третьего порядка:

$$y = 422991 + 38985,95 \cdot t_i + 307,6224 \cdot t_i^2 - 53,6404 \cdot t_i^3.$$

| № | Трендовая модель | Стандартизованная ошибка аппроксимации |
|---|-----------------------------------|--|
| 1 | Прямолинейная функция | 152506,4 |
| 2 | Показательная функция | 888538,4 |
| 3 | Функция параболы второго порядка | 150723,8 |
| 4 | Функция параболы третьего порядка | 147220,3 |

По наименьшей стандартизованной ошибке аппроксимации наиболее адекватной оказалась трендовая модель, синтезированная на основе функции параболы третьего порядка:

$$y = 422991 + 38985,95 \cdot t_i + 307,6224 \cdot t_i^2 - 53,6404 \cdot t_i^3.$$

Так как база данных составляет 16 значений, прогноз можно строить на 6 периодов вперед, т. е. на 2016 – 2021 гг.

Сначала был построен точечный прогноз, а затем для него были определены доверительные интервалы, применяя в расчетах табличное значение t-критерия Стьюдента $t_{0,05}(15) = 2,1314$.

С надежностью 95 %, при неизменных социально-экономических условиях, можно утверждать, что уровень кредиторской задолженности и начисленных обязательств ПАО «ГАЗПРОМ» по годам составит:

| Год | Доверительные интервалы | |
|------|---------------------------|----------------------------|
| | Нижняя граница, млн. руб. | Верхняя граница, млн. руб. |
| 2016 | 909470,3714 | 912769,1615 |
| 2017 | 905206,8411 | 908505,6311 |
| 2018 | 878944,2593 | 882243,0494 |
| 2019 | 828107,8861 | 831406,6761 |
| 2020 | 750122,9813 | 753421,7713 |
| 2021 | 642414,8049 | 645713,5949 |

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ В ИНТЕРНЕТЕ.

Загуменов А.В., Габутдинов Р.Р., Валеев Р.Р.

НЧФ КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева

г. Набережные Челны

Научный руководитель – к.б.н., доцент Куамова Н.И.

Трудно оспорить тот факт, что сейчас всемирная паутина имеет весьма весомую роль в современном мире. Она часто используется как детьми, так и взрослыми, и даже нельзя исключить некоторую часть пожилого населения. Все они пользователи всемирной информационной сети. Но, к сожалению, многие попросту забывают даже о минимальной защите в интернете. Человек, активно пользующийся дарами современного мира, легко и без страха обменивается личной информацией, доверяя свои пароли браузерам, но он сильно ошибается, полагая, что интернет – это нечто безобидное, подконтрольное [1]. Напротив, сеть можно сравнить с какой-нибудь темной улицей, где легко встретить не только идущих мимо по своим делам прохожих, но и матерых мошенников, которым не составит особого труда долго следить за вами и собирать сведения с целью, в конечном счете, кражи или обмана.

Интернет это намного больше, чем только общение с близкими людьми, социальные сети, игры, онлайн-покупки. Это доступный всем источник информации, и если вы считаете, что ничего не прячете или данные о вас никому не нужны, то вы ошибаетесь. Любая информация о вас может с легкостью быть использована не теми, кого можно назвать добропорядочными гражданами. Скорее всего вы сталкивались когда-нибудь с такими совпадениями, как например: если утром искали способы правильно завязать галстук

в поисковом окне, то к вечеру вам будут настойчиво предлагать купить какой-нибудь галстук в крупном интернет-магазине, или после того как обсудили новые гаджеты, сразу столкнётесь с рекламными объявлениями по покупке крутого смартфона[2]. Представленные варианты являются вполне обычными примерами программной слежки за вами, так как по ту её сторону находятся различные маркетинговые кампании.

В наше время не составит никакого труда, чтобы привлечь к себе специальные службы. Есть огромный перечень слов и выражений, использование которых создаст серьёзный интерес к вашей личности. Это доказывает о том, что аккаунты социальных сетей находятся не только под вашим контролем. А что скажете на счёт своих новеньких смартфонов (тем более айфонов)? О них можно уверенно заявить, что такие телефоны не только удобные, мощные и красивые, но еще и имеющие способность отслеживать ваше местонахождение. К примеру, смартфон может запомнить все пункты местности, в которых пользователь делал фотографии[3].

Сейчас, в век технологий, видение интернета уже в самой основе ошибочно. Что менее желательно для 90 % пользователей всемирной паутины? Вирусы, трояны, черви... Правда? Какую самую большую опасность представляют вирусы? Блокировка окна с требованием заплатить n-ую сумму денег для снятия блока, сменить пароль, переустановить windows, использовать антивирус, который в "кликерной" доступности для скачивания. Все это можно назвать вредными, но пустяковыми проблемами. Намного опаснее то, что любая информация, которой каждый постоянно обменивается со своими собеседниками из интернета, может попасть не тем людям[4]. Это не чрезмерная осторожность, это истинная реальность, пошлина интернету за пользование, и когда-нибудь она может стать очень дорогой.

Рекомендации по обеспечению безопасности просты. Мы советуем соблюдать необходимые условия для защищенности в сети. Старайтесь давать минимум информации о себе, особенно в сетях социальных. В каждой сети, где создали аккаунты, срочно отредактируйте свои установки приватности, чтобы ваша страница была доступна только вашим друзьям. Откажитесь от публикаций статусов о планах и действиях, следите за событиями и присылаемой информацией на вашу стену и т.д. Добавляйте в друзья только лично знакомых вам людей. Не старайтесь сделать свои фотографии доступными для всех. Большинству пользователей социальных сетей так сильно нравится распространять личную информацию, что даже в статусах указывают точные даты своих отпусков, т.е. того промежутка времени, когда их не будет дома. Предположим, какой-нибудь Петя в ожидании выходных написал: «Наконец-то, субботняя рыбалка!!!». Великолепно, ищем в друзьях его супругу Лизу, заходим, наблюдаем, нет статуса - не порядок! Ищем дальше, просматриваем её стену, а там подруга Аня спрашивает, не смогут ли они после обеда 23-го числа пойти в бассейн. «С легкостью», - отвечает Лиза, - да и ребенка утром того дня отвезу к бабушке». И потом, зайдя в свой пустой, после ограбления, дом, супруги очень долго не могут понять, как такое могло случиться...

В итоге, можно сказать, что истинная недоработка социальных сетей кроется именно в том, что люди сами того не замечая, не принужденно публикуют много лишней информации о себе. Посчитайте число информационных полей, которые совсем не требуется заполнять: места вашей работы и отдыха. Вы сами даже не представляете, как сильно помогаете злоумышленникам. Им даже взламывать ничего не придется, потому что вы и сами уже всё что надо, указали.

Настоящее кредо любой социальной сети в идее: «Не имеет значения то, что мы желаем знать о вас, главное, какие тайны вы сами жаждете раскрыть о себе».

Список литературы:

1. Бирюков А.А. Информационная безопасность. Защита и нападение: Учебник.-Изд. ДМК Пресс, 2012.-476 с.
2. Шнайер Б. Секреты и ложь. Безопасность данных в цифровом мире: Учебник.-Спб.: Питер, 2003.-368 с.
3. Дж. Черилло. Защита от хакеров: Учебник.- Спб.: Питер, 2002.-480 с.
4. Стивен Норткатт, Джуди Новак. Обнаружение вторжений в сеть. Настольная книга специалиста по системному анализу: Учебник.- Изд. Лори, 2001.-384 с.

ОЗДОРОВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ ПИТАНИЯ

Исламова Л.Р.

*Набережночелнинский государственный торгово-технологический институт
г. Набережные Челны, Россия
Научный руководитель - к.б.н., доцент Чернышева Ф.А.*

С целью оптимизации питания, совершенствования организации и улучшения управления его качеством в лечебно-профилактических учреждениях была введена новая номенклатура диет (система стандартных диет), отличающихся по содержанию основных пищевых веществ и энергетической ценности, технологии приготовления пищи и среднесуточному набору продуктов [1,2].

Связи с этим в последние годы в здравоохранении РФ проводятся значительные преобразования. В целом поставлена приоритетная задача, которая заключается в необходимости в сжатые сроки реализовать качественный потенциал отечественного здравоохранения, в том числе в диетологии, на основе

оптимизации требований к организации и осуществлению лечебного питания в медицинских учреждениях. В этом направлении Минздравом России в последние несколько лет проведена большая работа. Изменения, активно вводимые в нормативно-правовую базу системы здравоохранения, охватывают практически все направления лечебного питания.

На сегодняшний день рынок услуг реабилитации в России является слабо конкурентным, с непокрытым спросом на данные услуги. С каждым днем нарастает популярность реабилитационных центров, в которых должны применяться рационы питания соответствующие нормативным документам. Поэтому актуальна разработка рациона питания для всего лечебного курса с учетом динамики состояния пациента, находящегося на лечении [3,4].

Целью исследования является разработка рациона лечебного питания для пациентов реабилитационного центра «Афран» г.Набережные Челны.

В данной работе с учетом рекомендаций Елисеевой О.И. и Мадлен Же стан (2008г.) составлено десятидневное меню для очищения и восстановления организма при прохождении курса лечения[5]. Рассмотрены рационы отдельных дней, которые являются ключевыми при лечебном голодании для пациентов, проходящих реабилитацию по полной программе, а именно: I день – голодание, VI день – выход из голодания, IX день – последовательный переход к обычному рациону питания. Органолептические характеристики напитков «Сок фруктовый на основе протиевой воды», «Отвар шиповника» и блюд «Каша геркулесовая на воде», «Овощной суп», «Каша ячневая с овощами», «Запеканка из творога с курагой», «Рыба с овощами», «Каша гречневая с овощами», «Салат «Метелка» соответствуют нормативным показателям согласно ГОСТ 31986-2012[6]. Расчеты энергетической ценности рационов трех (I, VI и IX) дней показали отклонения в содержание отдельных питательных веществ, в частности, снижено содержание жира, как следствие, и энергетическая ценность блюд. Выявленные отклонения являются «вполне» допустимыми при лечебном голодании и необходимы для достижения терапевтического эффекта снижения веса. По результатам физико-химического анализа блюд получены следующие результаты. В горячем блюде «Овощной суп» содержится 4,21% сухих веществ и 0% жира, так как при варке супа не заложено масло. В составе «Каша гречневая с овощами» содержится 37,87% сухих веществ и 4,9% жира. В составе блюда «Салат «Метелка»» массовая доля сухих веществ составляет 15,14%, массовая доля жира – 6,3%. Содержание сухих веществ и жира являются основными показателями полноты вложения сырья в блюдо. Собственные результаты по этим показателям находятся в соответствии с расчетными данными по рецептуре. В среднем отклонения составляют 0,3-0,5%, которые являются допустимыми. Согласно нашим данным в составе напитка «Сок фруктовый на основе протиевой воды» содержится 8,25% сухих веществ от всей массы. Титруемая кислотность напитка составляет 4,2 град. и соответствует ГОСТ Р 52186-2003. В целом, предлагаемые блюда и напитки являются доброкачественными и соответствуют всем нормативным требованиям.

Таким образом, разработанный рацион можно рассматривать как один из вариантов лечебного голодания, применяемых для очищения и восстановления организма, а также рекомендовать к внедрению в стационар ГБУЗ «Центр реабилитации слуха» г. Набережные Челны.

Список литературы:

1. Основы государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020 г. Утв. Распоряжением Рациональные нормы потребления пищевых продуктов: Приказ Минздравсоцразвития России от 02.08.2010 г., № 593н. Правительства РФ от 25.10.2010, № 1873-р.
2. О мерах по совершенствованию лечебного питания в лечебно-профилактических учреждениях Российской Федерации: Приказ Минздрава России от 05.08.2003 г., № 330 (с изменениями, внесенными приказами Минздравсоцразвития России от 07.10.2005 г., № 624; от 10.01.2006 г., № 2; от 26.04.2006 г., № 316).
3. О безопасности отдельных видов специализированной пищевой продукции, в том числе диетического лечебного и диетического профилактического питания. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 027/2012.
4. ГОСТ Р 53996-2010. Порядок разработки фирменных и новых блюд и изделий на предприятиях общественного питания. Введ. 2012-01-01. М.: Стандартформ, 2011. 17с.
5. Елисеева, О.И. Практика очищения и восстановления организма / О.И. Елисеева. И.: Весь, 2008. 284с.
6. ГОСТ 31986-2012. Метод органолептической оценки качества продукции общественного питания. Введ. 2015-01-01. М.: Стандартформ, 2014. 26с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АЛГОРИТМОВ СЖАТИЯ

Киамов И.И.,

*Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики
г. Санкт-Петербург*

Галимуллина Г.М.

*Набережночелнинский филиал Казанского национального исследовательского технического университета им. А. Н. Туполева-КАИ
г. Набережные Челны*

Научный руководитель- к.б.н, доцент И.И. Киамова

В нашем современном веке цифровых технологий практически вся существующая информация оцифровывается и размещается на разнообразных серверах, хранится в базах данных. Для того чтобы просто хранить всю эту информацию требуется огромное количество ячеек памяти. Для более эффективного хранения информации необходимо прибегать к различным методам сжатия данных, чтобы хоть как-то сэкономить место. Некоторые алгоритмы сжатия сжимают лучше, но работают дольше других, некоторые наоборот. Суть всех алгоритмов сводится к тому, чтобы представить символ или слово в виде ноликов и единичек, которые будут занимать меньше места в памяти, по сравнению с исходным обычным представлением. К нашему времени появилось огромное множество разнообразных алгоритмов сжатия данных, но все являются модификациями некоторых базовых типов алгоритмов [1,2]. Одним из таких базовых алгоритмов является алгоритм Хаффмана. Этот алгоритм высчитывает частоту появления каждого символа в исходном тексте, и каждому символу присваивает двоичный код так, чтобы у самого частого символа был самый короткий код [3]. Также существует арифметическое кодирование, где коды присваиваются не отдельным символам, а последовательностям символов [4].

Целью данной работы было исследование возможностей статического алгоритма Хаффмана, адаптивного алгоритма Хаффмана и арифметического кодирования для сжатия данных без потерь.

Указанные алгоритмы были протестированы на текстах разной длины и различной мощности алфавита. Для расчета коэффициента сжатия для каждого алгоритма был введен коэффициент текста t , который равен отношению количества символов к мощности алфавита.

Результаты исследования показали, что наибольшее сжатие производит арифметическое кодирование. Этот алгоритм сжимает большие тексты более чем в 2 раза. При сжатии текста, у которого количество символов и мощность алфавита почти совпадают, все алгоритмы показывают отрицательный результат: происходит увеличение объема текста. В таком случае наибольшее увеличение исходного текста наблюдается у арифметического кодирования. Это связано с тем, что в сжатый файл необходимо поместить таблицу частот.

Степень сжимаемости также зависит от коэффициента t . При t около 1 все алгоритмы показывают отрицательный результат. При увеличении t увеличивается и коэффициент сжатия текста. Этот коэффициент уместно рассматривать только для маленьких текстов, потому что при больших текстах зависимость коэффициента t и коэффициента сжатия текста пропадает.

При арифметическом кодировании необходимо передавать таблицу частот, которая тоже занимает место. Проверим влияние этой таблицы на степень сжатия текстового файла. Для этого при арифметическом кодировании не будем записывать таблицу. Возьмем текст «Маленький принц». Коэффициент сжатия без записи таблицы частот этого текста равен 3,37. Это всего лишь на 0,07 больше, чем при кодировании этого же текста с записью таблицы.

Сравнительный анализ сжимаемости разных текстов при помощи трех алгоритмов выявил зависимость степени сжимаемости данных алгоритмов от мощности алфавита. Чем больше отношение количества символов на мощность алфавита, тем лучше сжимается текст.

Из рассмотренных алгоритмов наибольшее сжатие производит арифметическое кодирование. Таким образом, арифметическое кодирование является самым эффективным из исследованных алгоритмов.

Список литературы

1. Алгоритмы сжатия данных без потерь: [Электронный ресурс]. URL: <http://habrahabr.ru/post/231177>.
2. Ватолин Д., Ратушняк А., Смирнов М., Юкин В. Методы сжатия данных. Устройство архиваторов, сжатие изображений и видео. Учебно - справочное издание. - М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 2003. – 384 с.
3. Алгоритм Хаффмана на пальцах: [Электронный ресурс]. URL: <http://habrahabr.ru/post/144200>.
4. Арифметическое кодирование: [Электронный ресурс] // Ульяновский государственный технический университет, 2007. URL: http://sernam.ru/cod_3.php.

СИСТЕМА УРАВНЕНИЙ КАК МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРИ РЕШЕНИИ ТЕКСТОВЫХ ЗАДАЧ

Кожеманова Т.Н., Гомельянов А.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны

При построении математической модели для решения текстовой задачи принято неизвестную величину обозначать какой-либо переменной и по условию задачи составив равенство решать полученное уравнение. Однако довольно часто надо найти несколько неизвестных величин, в этом случае вводится несколько переменных и составляется система уравнений. В случае стандартной задачи количество переменных равно числу составленных уравнений системы, однако приходится решать задачи в случае, когда число уравнений системы больше числа неизвестных. Такие системы можно решать методом исключения неизвестных.

Рассмотрим следующую задачу. На складе имеется некоторое число бочек двух образцов (размеров) общей вместимостью 7000 л. Если бы все бочки были первого образца, то вместимость всех бочек увеличилась бы на 1000 л. Если бы все бочки были второго образца, то вместимость уменьшилась бы на 4000 л. Вычислить вместимость всех бочек каждого образца в отдельности.

Решение. Обозначим x и y – суммарные вместимости бочек первого и второго образцов, а n и k – их число. Тогда $\frac{x}{n}$ и $\frac{y}{k}$ – вместимости одной бочки каждого образца.

По условию получаем следующую систему уравнений

Преобразуем второе и третье уравнения системы, в результате получим

Теперь можно исключить переменные n и k :

$$\begin{cases} x + y = 7000, \\ \frac{x}{n}(n + k) = 8000, \\ \frac{y}{k}(n + k) = 3000. \end{cases} \quad \begin{cases} x + y = 7000, \\ \frac{x}{8000} = \frac{n}{n + k}, \\ \frac{y}{3000} = \frac{k}{n + k}. \end{cases} \quad \begin{cases} x + y = 7000, \\ \frac{x}{8000} + \frac{y}{3000} = 1 \end{cases}$$

Решая данную систему, получаем, что вместимость бочек первого образца 6400 л, а второго 600 л.

АЛГОРИТМ КРАТЧАЙШЕГО ПУТИ ПРИ РЕШЕНИИ ЗАДАЧ НА ВЗВЕШИВАНИЕ

Кожеманова Т.Н., Сагитов К.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны

В предпринимательской деятельности нередко встречаются ситуации, связанные с перебором вариантов. Понятно, что можно найти эффективное решение, используя простой перебор всех вариантов. Но если их число достаточно велико, такой метод решения займет слишком много времени. Очевидно, что следует подумать, как спланировать действия таким образом, чтобы значительно уменьшить число рассматриваемых вариантов. Алгоритм решения подобных задач наглядно виден при рассмотрении так называемых задач на взвешивание. Приведем решение следующей задачи.

Требуется определить за наименьшее число взвешиваний среди 27 одинаковых на вид монет одну, имеющую меньший среди всех остальных вес. Алгоритм решения этой задачи следующий: монеты делятся на три равные части. Суть разумного перебора состоит в том, что если разделить монеты на три одинаковые части и две из них разложить по чашкам весов, то за одно взвешивание можно определить, в какой из трех частей находится наименьшая по весу монета. Взвешиванием двух из них находим, в какой кучке находится более легкая монета. Данная кучка делится опять на три части, и аналогично выделяется та, в которой находится более легкая монета. Третьим взвешиванием находится самая легкая (фальшивая) монета.

Задачи такого рода усложняются, если неизвестно легче или тяжелее остальных фальшивая монета. Рассмотрим одну из таких задач. Среди двенадцати монет имеется одна фальшивая. Требуется найти её за три взвешивания на весах с двумя чашами без гирь, если неизвестно, легче она или тяжелее остальных. В данной задаче сначала занумеруем монеты числами от 1 до 12. Сначала на левую чашу весов положим монеты с первой по четвертую, а на правую – с пятой по восьмую. Далее рассмотрим три случая.

Если весы в равновесии, то фальшивая монета среди оставшихся (с девятой по двенадцатую) монет. Тогда требуется сравнить монеты 9 и 10 с 1 и 2. В случае равновесия фальшивая монета 11 или 12 и находится она за одно взвешивание. Если же равновесия нет, то фальшивая монета 9 или 10 и известно, легче она или тяжелее остальных.

Если при первом взвешивании левая чаша легче, то фальшивая монета среди взвешиваемых. Тогда на левую чашу весов положим монеты 9, 10, 11 и 4, а на правую – 1, 2, 3 и 5. Возможны три случая.

1. Левая чаша по-прежнему легче, тогда фальшивая одна из двух монет: 4 или 8, и это выясняется за одно взвешивание.

2. Весы уравнились. Фальшивая одна из монет 5, 6, 7, причем она тяжелее настоящих и находится теперь за одно взвешивание.

3. Легче стала правая чаша. Тогда фальшивая одна из монет 1, 2, 3, и она легче.

И третий случай состоит в том, что если при первом взвешивании перевесила левая чаша, то этот вариант по сути не отличается от второго.

На рассмотренных примерах виден общий алгоритм решения такого рода задач, то есть деление всех монет на три части. Так же в работе рассматривались случаи поиска фальшивых монет, если их две и более среди настоящих.

РЕШЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ПО ГЕОМЕТРИИ С ПОМОЩЬЮ ПЕРВОЙ ПРОИЗВОДНОЙ

Кожеманова Т.Н., Хасаншин Т.Ф.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Нередко в повседневной жизни встречаются ситуации, когда необходимо найти наибольшее или наименьшее значение какой-либо величины. Задачи, где требуется определить условия, при которых некоторая величина принимает наибольшее или наименьшее значение, принято называть задачами «на экстремум» (от латинского слова *extremum* – «крайний») или задачами «на максимум и минимум» (от латинских *maximum* и *minimum* – соответственно «наибольшее» и «наименьшее»).

Например, как из круглого бревна выпилить прямоугольную балку с наибольшего возможного объема? Какие размеры должен иметь ящик, чтобы при заданном расходе материала его вместимость была наибольшей? В каком месте следует построить мост через реку, чтобы дорога, проходящая через него и соединяющая два города, была кратчайшей?

Такие задачи (им легко можно придать геометрический вид) имеют большое практическое значение. С их помощью можно решить важный во всяком деле вопрос, как, по словам русского математика П. Л. Чебышева, «располагать средствами своими для достижения по возможности большей выгоды». Уметь решать подобные задачи необходимо, и поэтому они всегда привлекали большое внимание математиков.

Рассмотрим одну из таких задач. Из квадратного листа картона надо изготовить открытую сверху коробку, вырезав по его углам такие квадраты, чтобы после загибания оставшихся кромок получилась коробка наибольшей вместимости. Если через x обозначить длину стороны основания коробки сторону

квадрата за a , то функция, описывающая объем коробки принимает вид $V(x) = \frac{1}{2}(a - x)x^2$. Исследуя

функцию с помощью первой производной, получаем, что наибольшее значение достигается при $x = \frac{2}{3}a$.

Полученный результат означает, что максимальный объем имеет та коробка, сторона основания которой равна $\frac{2}{3}a$.

Понятно, что в жизни мы встречаемся с большим разнообразием такого рода задач. К примеру, приходится использовать прямоугольный лист материала, или, может потребоваться изготовить коробку с основанием в форме правильного шестиугольника или другой фигуры.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОГО ИСЧИСЛЕНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ НЕКОТОРЫХ ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ ЗАДАЧ

Кожеманова Т.Н., Юдин Р.Н.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

С задачами, в которых требуется найти максимальное или минимальное значение некоторой функции приходится иметь дело представителям самых разных специальностей. Очень часто, например, необходимо решить вопрос о том какого размера должно быть изделие определенной формы, чтобы при заданной площади поверхности его объем был бы максимальным. Такого рода задачи называются задачами на оптимизацию или экстремальными задачами.

В античные времена задачи на экстремумы исследовались только геометрическими методами, и каждая задача для своего решения требовала специфического приема, однако в XVII веке появились общие методы изучения задач, которые привели к созданию дифференциального и интегрального исчисления.

Отличительной особенностью экстремальной задачи является то, что одно или несколько условий в ее формулировке позволяют получить либо дополнительное уравнение, либо выделить единственное решение из многих возможных.

Рассмотрим одну из таких задач. В центре круговой конькобежной дорожки радиуса r на высоте h подвешен фонарь. Освещенность дорожки можно выразить числом T , которое вычисляется по формуле $T = \frac{k \sin \alpha}{h^2 + r^2}$, где k – число, определяемое мощностью фонаря, а $\operatorname{tg} \alpha = \frac{h}{r}$. Найти высоту h столба, при которой дорожка будет освещена максимально.

Для решения задачи выразим T через α , исключив h $T = \frac{k \sin \alpha}{h^2 + r^2} = \frac{k}{r^2} \sin \alpha \cos^2 \alpha$, $0 \leq \alpha \leq \frac{\pi}{2}$. Требуется найти максимум этой функции на отрезке $[0; \frac{\pi}{2}]$. Получим уравнение

$$T'(\alpha) = \frac{k}{h^2} (\cos^2 \alpha - 2 \sin^2 \alpha \cos^2 \alpha) = 0.$$

Решая данное уравнение, находим, что максимум этой функции достигается при значении $h = \frac{r}{\sqrt{2}}$.

ИСТОРИЯ АЛКОГОЛИЗМА В РОССИИ

Кузьмичева Я.К., Хафизова Р.А., Бычков В.И.

НЧФ КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева

г. Набережные Челны

Научный руководитель – к.б.н., доцент Киамова Н.И.

История алкоголизма в России очень длительная. На Руси в период X-XVI веков основными алкогольными напитками являлись вино, медовуха, брага, пиво, являющиеся слабоалкогольными напитками. Этилированный алкоголь появился в России где-то в XV веке, он использовался для лекарственных настоев и компрессов.

Упоминание о пьянстве начинается в XVI веке. Именно в этот период времени алкоголь становится одним из источников дохода. До начала правления Петра I пьянство было характерно простым людям. Высшие сословия не были уличены в чрезмерном употреблении алкоголя. Неограниченная продажа алкогольной продукции соответствует XVIII-XIX векам, когда везде открываются кабаки, в которых можно купить водку в любое время суток. Царским правительством не было принято никаких мер против алкоголя, являвшегося основным источником пополнения государственного бюджета [1].

В начале XX века стали вводиться запреты на алкогольную продукцию. С 1914 года довольно долго действовал сухой закон, что дало развитие подпольному самогонварению. В год отмены сухого закона потребление алкоголя составило 0,88 л на человека [2].

В дальнейшем росло употребление алкоголя, сначала медленно, потом быстрее. В восьмидесятых годах XX века страна попала в алкогольную яму. В девяностых годах отмечен самый большой уровень потребления алкоголя на человека, который составил 15-18 литров.

По данным Всемирной организации здравоохранения на 2010 год в России потребляется 18 литров спирта на человека, в то время когда 8 литров чистого алкоголя в год является максимально допустимым, превышение которого опасно для здоровья и жизни человека. Россия на 2014 год находится на 4 месте по количеству употребления алкоголя (15.76 литров на человека), уступая первые места Молдове (18.22 л), Чехии (16.45 л) и Венгрии (16.27 л).

К сожалению, в настоящее время проблема алкоголизма все еще остается актуальной, потому что в современном российском обществе взрослых людей, совершенно не употребляющих алкоголь, практически нет. Острой становится проблема распространения алкоголизма среди молодежи [3]. Из общего числа потребителей спиртного ежедневно пьют спиртные напитки, включая пиво, 33% юношей и 20% девушек, а регулярно употребляет пиво 76% всего населения.

В зависимости от потребления алкогольных напитков выделяют следующие группы лиц:

- не употребляющие алкогольные напитки (убежденные трезвенники);
- употребляющие алкогольные напитки редко, умеренно потребляющие (по праздникам и семейным торжествам, 1-3 раза в месяц, не чаще 1 раза в неделю);
- злоупотребляющие алкоголем [4].

Нами был проведен анонимный опрос через Интернет населения г. Набережные Челны в возрастном диапазоне от 18 до 45 лет о потреблении алкогольной продукции. Из 60 опрошенных только 23% являются абсолютно трезвенниками, 47% употребляют алкоголь несколько раз в месяц, являются лицами, умеренно потребляющими алкогольную продукцию, 30% - злоупотребляющими (рис.1)



Рисунок 1 - Потребление алкогольной продукции населением г. Набережные Челны.

История динамики потребления алкогольных напитков в России показывает, что эта пагубная привычка активно прогрессирует в современном обществе, о чем свидетельствуют и результаты проведенного нами опроса. В настоящее время Правительство России принимает жесткие ограничительные меры по производству и распространению алкогольной продукции. Все эти меры и методы, будем надеяться, помогут такой проблеме, как алкоголизм.

Список литературы:

1. Такалка И.Р. Веселие Руси: История алкогольной проблемы в России. СПб.:Изд. София, 2012. - 254с.
2. <http://www.yaplakal.com>
3. Егоров А.Ю. Рано начинающийся алкоголизм: современное состояние проблемы // Вопросы наркологии. -2012. - № 5. - С. 50-54.
4. <http://prozavisimost.ru/alkogolizm>

АНАЛИЗ ФЛОРЫ ОКРЕСТНОСТИ ОЗЕРА САЛМАЧИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА «НИЖНЯЯ КАМА»

Минигалеева А.М., Афонина Е.А.

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
г. Елабуга

Метод инвентаризации сосудистых растений в настоящее время становится все более актуальным. Такой способ помогает отслеживать динамику численности видов, проследить изменения в результате действия климатических и антропогенных факторов. На современном этапе этот метод очень важен, так как острой проблемой является повсеместное сокращение видового разнообразия.

Елабужские пойменные луга имеют богатую флору и относятся к особо охраняемым зонам Национального парка «Нижняя Кама».

Пойменный луг – это луг, регулярно заливаемый полыми весенними водами [1, с. 202]. Этот процесс по длительности занимает от 40 до 50 дней. Для таких луговых ландшафтов характерны небольшие речки и старичные озера. На их берегах произрастают уникальные и разнообразные виды растений.

Салмачи - название озера на берегу р.Тойма в г.Елабуга. Топонимическая параллель представлена ойконимом Салмачи//Салмачы.Восходит, по-видимому, к финно-угорскому «безлесное топкое моховое болото»[2, с.130-134]. Озеро располагается не далеко от реки Тойма, но непосредственной связи между ними нет. Отсюда, можно сделать вывод, что озеро является «полевым» [3]. Салмачи имеет следующие параметры: длина – 256 м., ширина – от 65 до 72 м. Его глубина доходит до 3–4 м. Форма озера овальная. Берега выровненные, мало изрезанные. Вода пресная и содержит мало кислорода. В большом количестве преобладает фитопланктон, чем вызвано цветение озера летом. Озеро подвержено высокой антропогенной нагрузке. Об этом свидетельствует большое количество отдыхающих на его берегах (купание, рыболовство, пикники), также возможен выпас скота.

Изучением эколого-ценотического и таксономического состава флоры пойменных озер с 2006 г. занимается Е.А. Афонина [4, 5].

В ходе инвентаризации флоры окрестности озера Салмачи маршрутно – экскурсионным методом в полевые сезоны 2014-2015 гг. было обнаружено 56 видов сосудистых растений, относящихся к 50 родам, 28 семействам.

Во флоре озера одним видом представлен отдел *Polypodiophyta* - *Equisetum fluviatile* L. Данный представитель широко распространен по берегам и в самом водоеме. Самый обширный и разнообразный отдел – *Magnoliophyta*, который включал в себя 55 видов (98,2 %). Из них преобладали двудольные растения.

Главенствующее положение во флоре занимают следующие семейства: *Asteraceae*, *Gramineae*, *Fabaceae*. Такое распределение растений характерно для гольарктического царства. [6, с. 418]. Данные представители достаточно выносливы и хорошо адаптируются к местам их обитания, также занимают обширные территории на земном шаре. На долю первых 10 семейств приходится 37 видов, что составляет 66,1%.

Распределение растений по биоморфологическим признакам показало, что основу флоры составляют поликарпические травы – 80,3%. Среди них преобладают стержнекорневые и длиннокорневищные по 12 видов (по 21,4%). Такое строение корневой системы помогает растениям

проникать глубоко в почву и извлекать воду и минеральные вещества, т.к. верхний слой почвы уплотнен. Менее представленными биоморфами являются деревья (*Acernegundo* L.и др.), кустарники (*Salix acutifolia* Willd., *Salix triandra* L.и др.)и полукустарники (*Solanum dulcamara* L).

Анализ флоры по Раункиеру показал, что на долю гемикриптофитов пришлось 51,8%. Это свидетельствует о том, что исследуемая территория характеризуется умеренным климатом, с четко выраженными сменами времен года. У криптофитов, которые составили 32,1% почки возобновления хорошо защищены (под водой, в почвенном слое) в неблагоприятный период. Терофиты составили 7,1%, фанерофиты – 5,4%. Таких представителей оказалось немного, т.к., в основном, это любители теплых мест, что свойственно для аридных зон.

Стоит отметить представителей с несколькими формами жизни, например, *Carex riparia* L.(гемикриптофит, гелофит), *Equisetum fluvatile* L. (геофит, гелофит), *Tripleurospermum perforatum* (Merat)*M.Lainz*(гемикриптофит, терофит). Такие растения имеют преимущество перед другими видами, они более приспособлены к выживанию в разных условиях.

Все растения по способу питания относятся к автотрофам.

По сезону вегетации изученная флора разделилась на 2 группы: летнезеленые – 73,2% и летне – зимнезеленые – 26,8%. Это говорит об умеренном климате исследуемой территории.

В распределении флоры по среде обитания, стоит отметить, что большинство относится к наземным видам – 67,8%. Эти виды можно встретить по берегам озера, они произрастают на пойменном лугу, и частично проникают на территорию озера. Гигрофитов оказалось 19,6%. Это виды способные расти как на суше, так и в водной среде. Остальная часть растений является гидрофитами – 7 видов, у которых преимущественно жизненный цикл проходит в воде.

Стоит отметить, что большинство видов относятся к часто встречаемым – 41 вид (73,2%), встречаются спорадически – 13 видов (23,2%), изредка и редко по 1 виду. Это свидетельствует о высокой антропогенной нагрузке на экосистему.

Проводя анализ по географическому спектру представителей флоры, можно заметить, что преобладают виды евро–азиатского и евро– западноазиатского ареала, что в целом характерно для бореального типа.

Адвентивная флора представлена 4 видами, из 4 родов и 4 семейств, что составляет 7,1% от общего видового состава. По времени иммиграции на археофитов и кенофитов пришлось по 50%. Это означает, что здесь есть как древние заносные виды, так и новые. По способу иммиграции преобладают ксенофиты (75%), т.е. флора была сформирована за счет случайного занесения видов человеком, что в данном случае весьма очевидно при такой высокой степени посещения людьми этих мест. По степени натурализации выделяются агриофиты (75%). Это группа, которая входит в состав естественных фитоценозов.

Значительное преобладание влаголюбивых видов и практически полное отсутствие древесных форм на изучаемой территории свидетельствует о том, что почва хорошо увлажнена, а также уплотнена и задернована. В результате деятельности человека происходит захламливание территории, образование кострищ, выпас скота и пр. Все это ведет к смене уникальных видов растений рудеральными, вытаптыванию и исчезновению редких представителей флоры.

Список литературы:

1. Наумов В.Д. География почв. Толковый словарь / В.Д. Наумов. – М.: Изд-во НИЦ ИНФРА – М, 2014. – 376 с.
2. Арсланов Л.Ш. Из истории формирования топонимической системы Елабужского района / Л.Ш.Арсланов // Древняя Алабуга: сборник. – Елабуга: Изд-во «Мастер – Лайн», 2000. – С.130-134.
3. Основные разновидности озер. – 2007 – 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusnevod.com>; время доступа: 26.03.2014; 15.37.
4. Афолина Е.А. Мониторинговые исследования флоры рекреационной зоны Национального парка «Нижняя Кама»/ Е.А. Афолина // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. - 2014.– №4. – С. 288-295.
5. Афолина Е.А. К вопросу о составе и состоянии флоры рекреационной зоны Национального парка «Нижняя Кама» (Татарстан) / Е.А. Афолина, А.М. Минигалеева, Г.Г. Гараева // Проблемы природоохранной организации ландшафтов: материалы межд. науч.-практ. конф., / Новочерк. инж.-мелиор. ин-т ДГАУ; Ред. кол.: Н.А. Иванова (отв.ред.) [и др.]. – Новочеркасск: Лик, 2015. – С. 16-21.
6. Бакин О.В. Сосудистые растения Татарстана / О.В. Бакин, Т.В. Рогова, А.П. Ситников. - Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2000. - 496 с.

К ВОПРОСУ О КРЕДИТАХ

Переведенцева О.Ю.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г.Альметьевск

Научный руководитель ст. преподаватель Сафиуллина Г.А.

На сегодняшнее время люди все чаще и чаще берут кредиты, а все потому что с маленькой заработной платой они не позволяют купить себе машину, телефон, норковую шубу, квартиру и тому подобное. За последнее время также стали набирать обороты кредиты на свадьбу и на отдых, ведь свадьба и отдых удовольствие не из дешевых. Из всего сказанного ранее, сформулируем понятие кредит. Кредит – это своего рода сделка с кредитором и заемщиком за пользование деньгами под определенные проценты. Существуют определенные плюсы и минусы взятия кредита. Во-первых, кредиты значительно экономят время заемщику, в то время как другие годами копят деньги на какую-нибудь покупку. Во-вторых, огромный риск взятия кредита – это невозврат денежных средств кредитору. Людям приходится попадать в долговую яму к банкам, а все потому что, на мой взгляд, следует тщательно проанализировать нужду на приобретение денежных средств на какую-нибудь покупку, а также оценить все риски взятия кредита. Статистика показывает, что было выдано кредитов на: 12% - покупку машины, 11% - бытовую технику, 7% - новый компьютер или ноутбук, 5% - покупку квартиры, а 4% - ипотечный кредит.

Рассмотрим формулу аннуитетного платежа. Почему я выбрала именно этот платеж, потому что, на мой взгляд, заемщику удобнее платить каждый месяц одну и ту же сумму, чем при дифференцированном платеже (платить следует разную сумму выплат). Для того, чтобы вычислить ежемесячную выплату аннуитетного платежа необходимо: $A = K \cdot S$, где A – ежемесячный аннуитетный платеж, K – коэффициент аннуитета, S – сумма кредита. Коэффициент аннуитета рассчитывается по следующей формуле $K = (i \cdot (1+i)^n) / ((1+i)^n - 1)$, где i – месячная процентная ставка по кредиту (= годовая ставка / 12), n – количество периодов, в течение которых выплачивается кредит.

Подводя итоги хочется сказать, что стоит всегда подходить взвешенно к взятию кредита, дабы не испортить кредитную историю.

ТРИГОНОМЕТРИЯ В ГЕОДЕЗИИ

Рыбина Н.П.

преподаватель математики

ГАПОУ «Чистопольский сельскохозяйственный техникум им. Г.И. Усманова»

г. Чистополь

Математика-царица наук. И этот факт был доказан далеко не нами, и есть такие области и разделы в математике, изучение которых наиболее востребовано в профессиональной деятельности.

Будучи преподавателем по дисциплине «Математика», я задалась вопросом: достаточно ли тех знаний, которые получают студенты, обучаемые по специальности Землеустройство, при поступлении на работу по профессии.

Я поставила перед собой следующие задачи:

- провести опрос среди выпускников образовательных учреждений, работающих по специальности «Землеустройство», о необходимости изучения математики на занятиях;
- проанализировать полученные ответы, выявить раздел математики, который требует большего изучения, для дальнейшей профессиональной деятельности;
- разработать рабочую программу и методические рекомендации, для подробного изучения раздела.

Тригонометрия – слово греческое и в буквальном переводе означает измерение треугольников (trigwnon - треугольник, а metrew- измеряю). В данном случае измерение треугольников следует понимать как решение треугольников, т.е. определение сторон, углов и других элементов треугольника, если даны некоторые из них. Большое количество практических задач, а также задач планиметрии, стереометрии, астрономии и других приводятся к задаче решения треугольников.

Возникновение тригонометрии связано с землемерием, астрономией и строительным делом.

Хотя название науки возникло сравнительно недавно, многие относимые сейчас к тригонометрии понятия и факты были известны ещё две тысячи лет назад.

Впервые способы решения треугольников, основанные на зависимостях между сторонами и углами треугольника, были найдены древнегреческими астрономами Гиппархом (2 в. до н. э.) и Клавдием Птолемеом (2 в. н. э.). Позднее зависимости между отношениями сторон треугольника и его углами начали называть тригонометрическими функциями. [<https://sites.google.com/site/trigonometry121/istoria>].

На основе требований ФГОС среднего общего образования, предъявляемых к структуре, содержанию и результатам освоения учебной дисциплины «Математика», в соответствии с Рекомендациями по организации получения среднего общего образования в пределах освоения образовательных программ среднего профессионального образования на базе основного общего образования с учетом требований федеральных государственных образовательных стандартов и получаемой профессии или специальности среднего профессионального образования (письмо Департамента государственной политики в сфере подготовки рабочих кадров и ДПО Минобрнауки России от 17.03.2015 № 06-259). В соответствии с этим документов, в техникуме, для специальности

21.02.04 Землеустройство, была необходимость введения новой дисциплины. Администрация техникума пришли к тому, что это должно быть связано с математикой.

Мною было решено, что раздел Тригонометрия наиболее актуален. Но, необходимость изучения именно этого раздела, нужно было доказать.

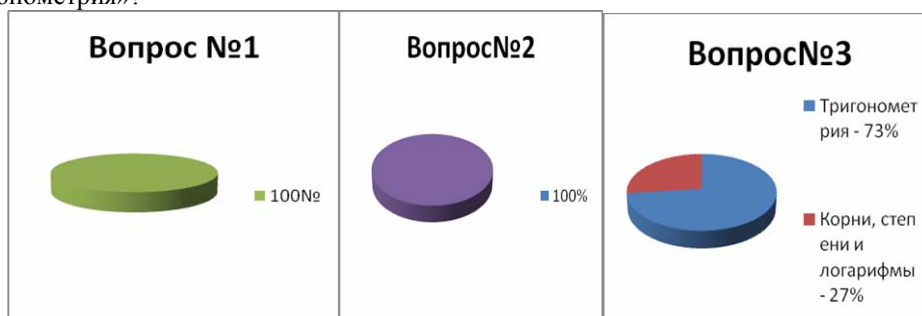
Первый опрос по поводу необходимости изучения тригонометрии я провела среди сотрудников организации РГУП "Бюро технической инвентаризации" МСА ЖКХ РТ

РГУП "Бюро технической инвентаризации" МСА ЖКХ РТ. Мною были опрошены 11 сотрудников, из них кадастровые инженеры, геодезисты, инженеры-конструкторы, проектировщики и т.д.

Сотрудникам было предложено заполнить анкеты, в которых были следующие вопросы:

1. На Ваш взгляд, необходимо ли изучать математику, будучи студентом?
2. Помогают ли Вам знания по тригонометрии, полученные при обучении в учебном заведении?
3. Как Вы считаете, необходимо ли увеличить количество часов по математике, отводимые на раздел «Тригонометрия»?

раздел «Тригонометрия»?



Проанализировав данный опрос, можно сделать следующие выводы:

1 вопрос- необходимость изучения математики подтвердили все сотрудники.

2 вопрос- знания по математике, полученные в учебных заведениях, безоговорочно необходимы.

3 вопрос- в данном вопросе мнения разделились... 3 сотрудника считают, что отдать предпочтение необходимо изучению Раздела «Корни, степени и логарифмы», 8 сотрудников были склонны к тому, что знания, полученные при изучение раздела «Тригонометрия» в большей степени необходимы в профессиональной деятельности.

Основываясь на опросе сотрудников организации РГУП "Бюро технической инвентаризации" МСА ЖКХ РТ, я решила провести опрос и среди студентов 3 и 4 курсов по специальности «Землеустройство». Мною были опрошены 31 студент.

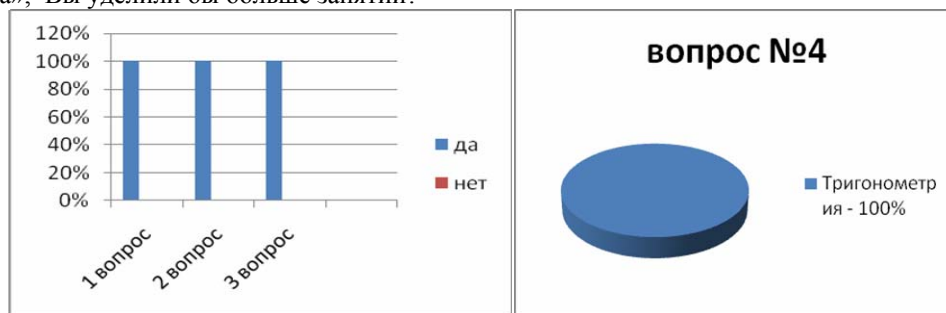
Студентам были предложены анкеты, в которых они должны были ответить на следующие вопросы:

1. Изучали ли Вы математику на 1 и 2 курсах?

2. Как Вы думаете, есть ли необходимость изучения математики в техникуме?

3. Считаете ли Вы дисциплину «Математика» необходимой для профессиональной деятельности по Вашей специальности?

4. Если бы у Вас была такая возможность, изучению какого из разделов дисциплины «Математика», Вы уделили бы больше занятий?



Проанализировав данный опрос, я пришла к выводу, что именно раздел «Тригонометрия» требует большего и глубокого изучения. Ведь на 3 и 4 курсах студенты нашего техникума начинают изучать профессиональные дисциплины, например такую, как «Геодезия». Пролистав учебники по геодезии, я убедилась в том, что изученные на первом курсе основы тригонометрии, напрямую способствуют изучению спец.предметов.

На очередном заседании педагогического совета техникума, я высказала свое мнение по поводу проделанной мной исследовательской работы. Заместитель директора по учебной работе Гайнуллин М.З. одобрил мои результаты. Эта дисциплина называется УД.02. «Математика: тригонометрия в геодезии». Я разработала рабочую программу и календарно-тематический план на общее количество часов, из которых 39ч. - аудиторные занятия и 20ч.-внеаудиторные самостоятельные работы студентов. По окончании изучения данной дисциплины студентам необходимо сдать Дифференцированный Зачёт.

Данная исследовательская работа была нацелена на то, чтобы быть уверенной в необходимости более подробного изучения именно тригонометрии для специальности «Землеустройство».

Я считаю, что решила все поставленные перед собой задачи, и по данной специальности у нас в техникуме будет изучаться не просто математика, но еще и раздел, изучение которого в большей мере позволит облегчить вычислительные работы по геодезии.

Для облегчения работы преподавателей математики, разработаны рабочая программа и календарно-тематический план.

И, самое главное, после беседы и со студентами, и с сотрудниками организации, я пришла к тому, что проведением такого рода исследовательских работ, можно значительно облегчить обучение студентов. Ведь изучение основных тем и приёмов решения задач по тригонометрии способствует не только расширению кругозора ребят, но и сокращает время, которое студенты тратят на повторение по данному разделу при изучении спец.предметов.

Список литературы:

1. Математика: учебник, А.А.Дадаян, 2-ое изд.- М.:ФОРУМ,2008
2. Сборник задач по математике: учебное пособие для ссузов, Н.В. Богомолов, Дрофа,Москва, 2007
3. Учебное пособие, Учебный курс геодезии, ИФ.Куштин, 2006.
4. Интернет источник <https://sites.google.com/site/trigonometry121/istoria>

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА КАК ФАКТОРА УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Спеваков Р.В.,Барсукова В.В.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

В данном исследовании проводится оценка реализации инвестиционной стратегии региона как фактора устойчивого экономического роста на основе корреляционно-регрессионного анализа.

Изучение трудов по математическому и эконометрическому моделированию показывает, что для оценки эффективности реализации инвестиционных стратегий в регионах этапы эконометрического моделирования простых зависимостей можно представить в виде алгоритма.

Согласно схеме проведения исследования, на первом этапе была выдвинута гипотеза исследования и охарактеризованы обозначенные выше факторы модели. Гипотеза проводимого исследования состоит в наличии существенной связи между приростом инвестиций в экономику региона и приростом ВРП. Цель данного моделирования – оценка адекватности и эффективности региональной инвестиционной стратегии регионов России на основании выделения территорий с относительно одинаковой связью и силой этой связи между приростом инвестиций в основной капитал и приростом ВРП.

На втором этапе определен характер зависимости исследуемых факторов и проведена оценка тесноты их связи с помощью коэффициента корреляции r .

На третьем этапе определена адекватность региональных инвестиционных стратегий на основании выделения регионов с отрицательной, слабой и существенной взаимосвязью (в зависимости от значения коэффициента корреляции). Для оценки силы связи в теории корреляции применяется шкала Чеддока: слабая – от 0,1 до 0,3; умеренная – от 0,3 до 0,5; заметная – от 0,5 до 0,7; высокая – от 0,7 до 0,9; весьма высокая (сильная) – от 0,9 до 1,0.

В ходе исследования были выявлены регионы, обладающие существенной связью, то есть с коэффициентом корреляции больше 0,5, затем для регионов со слабой и существенной связью (средняя, сильная и очень сильная связь) построены уравнения регрессии, определены качество параметров построенных уравнений и характеристики регрессии.

Классифицированы субъекты Федерации с существенной корреляционной связью. Группировка на основе знаков коэффициентов уравнения регрессии демонстрирует степень зависимости развития экономики региона от прироста (увеличения потока) инвестиций в основной капитал.

Дальнейшее использование выбранного инструмента оценки видится в классификации регионов группы А по абсолютной величине положительного значения коэффициента регрессии b , поскольку именно он характеризует эффективность инвестиционной стратегии. Предлагается следующая укрупненная группировка регионов:

- $b > 1\%$ – сверхэффективная инвестиционная стратегия;
- $0,7\% \leq b < 1\%$ – высокоэффективная инвестиционная стратегия;
- $0,3\% \leq b < 0,7\%$ – эффективная инвестиционная стратегия;
- $b < 0,3\%$ – неэффективная инвестиционная стратегия.

В данной работе было проведено ранжирование регионов по степени эффективности реализации инвестиционной стратегии на основании значений коэффициента регрессии b в эконометрической модели за 2003-2015 г.г.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СТОИМОСТИ СОВОКУПНЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ "ТАТНЕФТЬ" НА ЕЕ ПРИБЫЛЬ

Спеваков Р.В., Гуреев А.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны

В данной работе проводится исследование зависимости прибыли от совокупных активов компании «Татнефть». В качестве исходных данных были выбраны годовые показатели за 8 лет.

Взаимосвязь между исходными факторами была определена при помощи коэффициента корреляции, значение которого составило $r = 0,85$. Это означает, что взаимосвязь между исходными показателями высокая. Следовательно, можно установить функциональную зависимость $y = f(x)$ и с помощью полученной модели выполнить прогнозирование.

Графический анализ данных показал, что для установления функциональной зависимости оптимально использовать линейную функцию, имеющую вид:

$$y = a_0 + a_1x,$$

где a_0 и a_1 – параметры уравнения, y – результативный (зависимый) признак, x – признак-фактор.

В итоге, в результате расчетов на компьютере, в программной среде MicrosoftExcel была получена следующая корреляционно-регрессионная модель:

$$y = 4,36 + 0,15x.$$

В модели в качестве результативного признака y выступает прибыль компании "Татнефть", а в качестве факторного признака x – стоимость ее совокупных активов.

Оценка статистической значимости параметров уравнения a_0 и a_1 была проведена с помощью t -критерия Стьюдента. Расчеты этого критерия показали, что оба параметра являются статистически значимыми с надежностью 95%.

Постоянный член уравнения a_0 показывает влияние на исследуемый показатель всех неучтенных моделью факторов. Коэффициент регрессии a_1 характеризует в какой мере увеличивается или уменьшается величина зависимой переменной с ростом независимой переменной на единицу. В данном случае, коэффициент регрессии показывает, что с ростом совокупных активов предприятия на 1 руб. его прибыль увеличивается на 15 коп.

Практическая значимость модели подтверждается значением коэффициента детерминации $R^2 = 0,72$, превысившим пороговое значение 0,5.

Таким образом, результаты расчетов показали, что модель может быть использована для прогнозирования прибыли компании "Татнефть".

АНАЛИЗ СТОИМОСТИ КВАРТИР НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ Г. НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ НА ОСНОВЕ УРАВНЕНИЯ МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ

Спеваков Р.В., Ибрагимова Э.М.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны

В исследовании, представленном в настоящем докладе, проводится количественная оценка степени влияния на стоимость квартиры следующих факторов: количество комнат в квартире, жилая площадь, этаж и район расположения.

По итогам корреляционного анализа, проведенного в программе MicrosoftExcel, из всех вышеперечисленных факторов были отобраны факторы, оказывающие наибольшее влияние на стоимость квартиры (результативный признак y), т.е. выбраны факторы, у которых коэффициент парной корреляции с результативным признаком оказался наибольшим по модулю. Ими оказались площадь квартиры, обозначенный в модели как x_1 , и район расположения, обозначенный как x_2 .

В результате расчетов на компьютере, в программной среде Microsoft Excel была получена следующая многофакторная корреляционно-регрессионная модель:

$$\hat{y}_{x_1, x_2} = 0,95 + 32,62x_1 + 21,6x_2,$$

где \hat{y}_{x_1, x_2} – стоимость квартиры; x_1 – площадь квартиры; x_2 – район расположения.

Значения коэффициентов регрессии свидетельствуют о том, что при росте площади квартиры x_1 на 1 кв.м. ее стоимость растет на 32,62 тыс. руб., а район расположения x_2 добавляет к стоимости квартиры 21,6 тыс. руб.

Как известно, самым существенным коэффициентом при исследовании синтезированной корреляционно-регрессионной модели является множественный коэффициент корреляции R. Значение множественного коэффициента корреляции показало, что состав результативного признака у на 88,1% объясняется двумя выбранными факторами, входящими в синтезированную многофакторную модель регрессии. Значимость (существенность) данного коэффициента подтверждена при помощи F-критерия Фишера-Снедекора, а значение множественного коэффициента детерминации R^2 , оказавшегося равным 50%, подтверждает хорошее качество построенной модели.

Полученная регрессионная модель может быть использована для определения стоимости квартир на рынке недвижимости города Набережные Челны.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФОНДОВОООРУЖЕННОСТИ ООО "ДЕРЕВЕНСКАЯ УСАДЬБА" НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Спеваков Р.В., Известкина Е.Р.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

В данной работе проводится количественная оценка степени влияния фондовооруженности ООО "Деревенская усадьба" на производительность труда работников данного предприятия методами регрессионного анализа. В качестве исходных данных были выбраны помесечные данные о вышеприведенных факторах за 2015 г. (см. таблицу 1).

Таблица 1

Исходные данные для проведения регрессионного анализа

| Месяц | Месячная выработка 1 работника, тыс. руб., | Фондовооруженность, тыс. руб. |
|----------|---|----------------------------------|
| январь | 42,9 | 3,04 |
| февраль | 43,2 | 3,00 |
| март | 43,6 | 2,96 |
| апрель | 43,2 | 2,83 |
| май | 43,4 | 2,88 |
| июнь | 43,9 | 2,75 |
| июль | 43,8 | 2,63 |
| август | 44,0 | 2,59 |
| сентябрь | 43,9 | 2,48 |
| октябрь | 43,9 | 2,37 |
| ноябрь | 44,2 | 2,34 |
| декабрь | 44,3 | 2,24 |
| Итого | 524,3 | - |
| Средняя | 43,7 | 2,66 |

Поскольку в финансово-экономической деятельности основное значение имеют линейные регрессионные модели в силу простоты и логичности их экономической интерпретации, в работе синтезировалась линейная модель парной регрессии. В итоге, в результате расчетов в программной среде MicrosoftExcel была получена следующая корреляционно-регрессионная модель:

$$y = 47,44 - 1,4x$$

где y – среднемесячная выработка 1 работника ООО "Деревенская усадьба", тыс. руб.;
 x – фондовооруженность предприятия.

Постоянный член уравнения показывает влияние на исследуемый показатель всех неучтенных моделью факторов. Коэффициент регрессии характеризует в какой мере увеличивается или уменьшается величина зависимой переменной с ростом независимой переменной на единицу.

Таким образом, мы наблюдаем обратную линейную зависимость между изменением месячной выработки 1 работника и изменением фондовооруженности. Снижение фондовооруженности на 1 тыс. руб./чел. приводит к росту месячной выработки 1 работника на 1,40 руб.

Практическая значимость этой работы состоит в том, что для указываемых значений параметра x можно при известном коэффициенте регрессии получить значение зависимой переменной, следовательно, появится возможность рассчитать месячную выработку 1 работника при любых значениях фондовооруженности предприятия.

Значение коэффициента корреляции, равное $r = -0,88$ и коэффициента детерминации ($R^2 = 0,79$) свидетельствуют о том, что в ООО «Деревенская усадьба» между фондовооруженностью и месячной выработкой 1 работника существует сильная обратная связь, а также подтверждают практическую значимость модели.

Таким образом, проведенный анализ говорит о том, в ООО «Деревенская усадьба» вложения в основные фонды используются неэффективно и отрицательно влияют на производительность труда работников предприятия.

ПРОГНОЗ ДОЛИ ОАО «КАМАЗ» НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПОЛНОЙ МАССОЙ 14-40 ТОНН НА ОСНОВЕ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

Спеваков Р.В., Крупина М.А.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

В исследовании, представленном в настоящем докладе, проводится количественная степень влияния производительности труда работников предприятия, объема нематериальных активов (в том числе результаты исследований и разработок), основных средств, оборотных активов, выручки (за минусом НДС, акцизов) и прибыли (убытка) до налогообложения на долю ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн.

На первом этапе построения модели в программе MicrosoftExcel был проведен расчет коэффициентов парной корреляции r , в результате чего получена матрица данных коэффициентов. Далее был проведен отбор факторов, оказывающих наибольшее влияние на долю ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн (результативный признак y), т.е. выбраны факторы, у которых коэффициент парной корреляции с результативным признаком оказался наибольшим по модулю. Ими оказались объем нематериальных активов (в том числе результаты исследований и разработок), обозначенный в модели как x_1 (коэффициент парной корреляции данного фактора с результативным признаком y составил $(-0,586)$ или $(-58,6\%)$), объем оборотных активов, обозначенный как x_2 (коэффициент корреляции соответственно $-0,489$ или $48,9\%$) и производительность труда, обозначенная как x_3 (коэффициент корреляции $(-0,433)$ или $(-43,3\%)$).

Поскольку в финансово-экономической деятельности основное значение имеют линейные регрессионные модели в силу простоты и логичности их экономической интерпретации, в работе синтезировалась линейная модель. В итоге, в результате расчетов на, в программной среде MicrosoftExcel была получена следующая многофакторная корреляционно-регрессионная модель:

$$\hat{y}_{x_1, x_2, x_3} = 59,32 - 0,000016x_1 - 0,0000001x_2 - 0,0027x_3$$

где \hat{y}_{x_1, x_2, x_3} – доля ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн; x_1 – объем нематериальных активов (в том числе результаты исследований и разработок); x_2 – объем оборотных активов; x_3 – производительность труда.

Значения коэффициентов эластичности свидетельствуют о том, что при увеличении нематериальных активов x_1 , оборотных активов x_2 и производительности труда x_3 на 1% доля ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн снижается соответственно на 0,202%, 0,112% и 0,081. При этом наибольшая эластичность доли ОАО «КАМАЗ» на рынке грузовых автомобилей наблюдается по отношению к вложениям в нематериальные активы.

Для выявления того, как вариация результативного признака y объясняется вариацией того или иного фактора, входящего в множественное уравнение регрессии, в работе рассчитаны частные коэффициенты детерминации d_{x_i} . Анализ частных коэффициентов детерминации показывает, что вариация доли ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн на 36,8% объясняется изменением нематериальных активов x_1 , на 18,2% – изменением производительности труда x_3 и только на 5,5% изменением оборотных активов x_2 .

Как известно, самым существенным коэффициентом при исследовании синтезированной корреляционно-регрессионной модели является множественный коэффициент корреляции R . Значение множественного коэффициента корреляции показало, что состав результативного признака y на 70,4% объясняется тремя выбранными факторами, входящими в синтезированную многофакторную модель регрессии. Значимость (существенность) данного коэффициента подтверждена при помощи F-критерия

Фишера-Снедекора, а значение множественного коэффициента детерминации R^2 , оказавшегося равным 50%, подтверждает хорошее качество построенной модели.

По синтезированной регрессионной модели были построены точечный и интервальный прогнозы на 3 шага (квартала) вперед. В результате, с надежностью 95% можно утверждать, что при сохранении социально-экономической обстановки в стране и ситуации на отечественном автомобильном рынке, доля ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн будет располагаться в следующих доверительных интервалах:

$$40,2\% < \hat{y}_{\text{прогноз}}(31.03.2016 \text{ г.}) < 59,0\% ,$$

$$41,1\% < \hat{y}_{\text{прогноз}}(30.06.2016 \text{ г.}) < 59,9\% ,$$

$$41,9\% < \hat{y}_{\text{прогноз}}(31.03.2016 \text{ г.}) < 60,7\% .$$

Таким образом, полученные результаты эконометрического моделирования показывают высокую вероятность увеличения доли ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн.

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ОБЪЕМА ВВП РОССИИ НА ОСНОВЕ УРАВНЕНИЯ МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ

Спеваков Р.В., Нефедкова А.Ю.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

В данном исследовании проводится количественная оценка степени влияния уровня безработицы, среднедушевых доходов, индекса потребительских цен, сальдо торгового баланса, расходов государственного бюджета, индекса промышленного производства и цены нефти марки Brent на объем валового внутреннего продукта России.

По итогам корреляционного анализа, проведенного в программе MicrosoftExcel, из всех вышеперечисленных факторов были отобраны факторы, оказывающие наибольшее влияние на объем ВВП России (результативный признак y), т.е. выбраны факторы, у которых коэффициент парной корреляции с результативным признаком оказался наибольшим по модулю. Ими оказались уровень безработицы, обозначенный в модели как x_1 , и цена нефти марки Brent, обозначенная как x_2 .

В результате расчетов на компьютере, в программной среде MicrosoftExcel была получена следующая многофакторная корреляционно-регрессионная модель:

$$\hat{y}_{x_1, x_2, x_3} = -371,287 - 98,425x_1 + 136,678x_2 ,$$

где \hat{y}_{x_1, x_2, x_3} – объем ВВП России; x_1 – уровень безработицы; x_2 – цена нефти марки Brent.

Значения коэффициентов регрессии свидетельствуют о том, что при росте уровня безработицы x_1 на 1% ВВП снизится на 98,425 млрд. руб., а при росте цены нефти марки Brent x_2 на мировом рынке на 1 \$/барр. ВВП вырастет на 136,678 млрд. руб.

Как известно, самым существенным коэффициентом при исследовании синтезированной корреляционно-регрессионной модели является множественный коэффициент корреляции R . Значение множественного коэффициента корреляции показало, что состав результативного признака y на 95,3% объясняется двумя выбранными факторами, входящими в синтезированную многофакторную модель регрессии. Значимость (существенность) данного коэффициента подтверждена при помощи F-критерия Фишера-Снедекора, а значение множественного коэффициента детерминации R^2 , оказавшегося равным 50%, подтверждает хорошее качество построенной модели.

По синтезированной регрессионной модели с надежностью 95% были построены точечный и интервальный прогнозы на 2016 г.

ОЦЕНКА ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА РОССИИ ПО МНОГОФАКТОРНОЙ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ

Спеваков Р.В., Нуртдинова Г.Н.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

В настоящей работе методом наименьших квадратов Гаусса синтезируется уравнение множественной регрессии ВВП Российской Федерации y вида:

$$y = y(x_1, x_2) = a_0 + a_1x_1(t) + a_2x_2(t) ,$$

где факторами x_1 и x_2 являются соответственно денежная масса и государственные расходы. Расчеты параметров a_0 , a_1 и a_2 основывались на 15-ти годовых данных за период с 2000-го года по 2015 год. Исходные данные взяты из официальной статистики Министерства финансов и Федеральной службы государственной статистики.

Синтез уравнения регрессии производился в программе Microsoft Excel с использованием инструмента "Регрессия" пакета инструментов "Анализ данных". Результатами расчетов явилось уравнение двухфакторной регрессии

$$y(x_1, x_2) = 3295,02 + 0,93x_1(t) + 2,35x_2(t) \quad (1)$$

и значение множественного коэффициента детерминации $R^2 = R_{y/x_1, x_2} = 0,99$.

Анализ параметров корреляционно-регрессионной модели (1) приводит к следующим выводам: поскольку коэффициенты $a_1 = 0,93$ и $a_2 = 2,35$ имеют положительные знаки, то с ростом исследуемых факторов x_1 и x_2 результативный признак (фактор, отклик) y (ВПП РФ) тоже растет. А именно, с увеличением денежной массы x_1 на 1 млрд. руб. ВПП y возрастёт на 0,93 млрд. руб., а с увеличением второго фактора x_2 – государственных расходов на 1 млрд. руб. ВВП y возрастёт на 2,35 млрд. руб.

Таким образом, наибольший рост ВВП происходит за счёт государственных, причем этот рост опережает рост стоимости сырья и материалов более, чем в 2,3 раза.

Значимость параметров множественной регрессии была подтверждена с помощью t -критерия Стьюдента.

Высокое значение множественного коэффициента детерминации $R^2 = 0,99$ означает, что на 99% вариация ВВП y обусловлена изменением факторных признаков x_1 и x_2 , входящих в синтезированную двухфакторную регрессионную модель (1). Следует отметить, что, в результате расчетов с использованием инструмента "Регрессия", получено также и эмпирическое значение F -критерия Фишера-Снедекора $F_{\text{эмпир.}} = 1153,91$, служащее для проверки значимости множественного коэффициента детерминации R^2 . Поскольку $F_{\text{эмпир.}} = 1153,91$ оказалось значительно больше табличного, критического значения F -критерия, найденного из таблиц (или с использованием соответствующей функции программы MS Excel) по уровню значимости $\alpha = 0,05$ (или 95% надежности), числу данных $n = 15$ и числу факторов $k = 2$:

$$F_{\text{эмпир.}} = 1153,91 > F_{\text{критич.}} (\alpha = 0,05; k = 2; n = 12) = 3,93,$$

то это свидетельствует о значимости, существенности коэффициента R^2 и о статистической значимости многофакторной корреляционно-регрессионной модели (1).

Таким образом, проведенные расчеты подтверждают качество построенной модели и ее практическую применимость. Так, значение ВВП за 2015 год 70975,80 попадает в доверительный интервал, полученный по модели. Следовательно, модель является адекватной и пригодной для прогнозирования.

ПРОГНОЗ ДОЛИ ОАО «КАМАЗ» НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПОЛНОЙ МАССОЙ 8-14 ТОНН НА ОСНОВЕ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

Спеваков Р.В., Тазиева К.Р.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

В работе, представленной в настоящем сообщении, проводится количественная степени влияния производительности труда работников предприятия, объема нематериальных активов (в том числе результаты исследований и разработок), основных средств, оборотных активов, выручки (за минусом НДС, акцизов) и прибыли (убытка) до налогообложения на долю ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 8-14 тонн. В качестве инструмента анализа был выбран корреляционно-регрессионный метод, с помощью которого была синтезирована статистическая модель множественной регрессии.

Анализ коэффициентов парной корреляции r показал, что в данную модель следует включить следующие факторы, оказывающие наибольшее влияние на долю ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 8-14 тонн (результативный признак y): 1) объем нематериальных активов (в том числе результаты исследований и разработок) x_1 ($r_{yx_1} = -0,459$ или $-45,9\%$), 2) объем основных средств x_2 ($r_{yx_2} = -0,435$ или $-43,5\%$), 3) объем оборотных активов x_3 ($r_{yx_3} = -0,406$ или $-40,6\%$).

В результате, в программе MicrosoftExcel была синтезирована следующая многофакторная регрессионная модель:

$$\hat{y}_{x_1, x_2, x_3} = 24,26 - 0,0000019x_1 - 0,00000068x_2 + 0,000000018x_3$$

где \hat{y}_{x_1, x_2, x_3} – доля ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 8 – 14 тонн; x_1 – объем нематериальных активов (в том числе результаты исследований и разработок); x_2 – объем основных средств; x_3 – объем оборотных активов.

Значения коэффициентов эластичности показали, что при увеличении нематериальных активов x_1 и основных средств x_2 на 1% доля ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 8-14 тонн снижается соответственно на 0,1309% и 2,1198%, а при увеличении оборотных активов x_3 на 1% – растет на 0,0996%. При этом наибольшая эластичность доли ОАО «КАМАЗ» на рынке грузовых автомобилей наблюдается по отношению к изменению объема основных средств.

Анализ частных коэффициентов детерминации показал, что вариация доли ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн на 14,6% объясняется изменением нематериальных активов x_1 , на 14,3% – изменением прибыли (убытка) до налогообложения x_2 и только на 3,2% изменением оборотных активов x_3 . Таким образом, наибольший риск в формировании доли ОАО "КАМАЗ" на рынке грузовых автомобилей обуславливается вариацией (изменчивостью, нестабильностью) нематериальных активов и основных средств.

Значения Q-коэффициентов свидетельствуют о том, что наиболее существенное влияние на моделируемый (результативный) фактор оказывают нематериальные активы и основные средства, а наименьшее – оборотные активы.

Значение множественного коэффициента корреляции показало, что состав результативного признака y на 56,6% объясняется тремя выбранными факторами, входящими в синтезированную многофакторную модель регрессии.

По синтезированной регрессионной модели были построены точечный и интервальный прогнозы на 3 шага (квартала) вперед. В результате, с надежностью 95% можно утверждать, что при сохранении социально-экономической обстановки в стране и ситуации на отечественном автомобильном рынке, доля ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 8-14 тонн будет располагаться в следующих доверительных интервалах:

$$\begin{aligned} 5,5\% < \hat{y}_{\text{прогноз}}(31.03.2016 \text{ г.}) < 10,1\% , \\ 5,1\% < \hat{y}_{\text{прогноз}}(30.06.2016 \text{ г.}) < 10,15\% , \\ 5,15\% < \hat{y}_{\text{прогноз}}(31.03.2016 \text{ г.}) < 10,2\% . \end{aligned}$$

С надежностью 70% доверительные интервалы доли ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей составят:

$$\begin{aligned} 6,35\% < \hat{y}_{\text{прогноз}}(31.03.2016 \text{ г.}) < 8,8\% , \\ 6,4\% < \hat{y}_{\text{прогноз}}(30.06.2016 \text{ г.}) < 8,85\% , \\ 6,45\% < \hat{y}_{\text{прогноз}}(31.03.2016 \text{ г.}) < 8,9\% . \end{aligned}$$

Таким образом, полученные результаты эконометрического моделирования показывают высокую вероятность увеличения доли ОАО "КАМАЗ" на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 8-14 тонн.

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

Трифопова А.А., студентка КНИТУ-КХТИ

Трифопова Т.А., доцент,

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г.Казань

В настоящее время всё активнее расширяются возможности использования мобильных устройств, люди больше отдают предпочтение смартфонам, нежели компьютерам. Передовым направлением сегодня становится использование цифровых устройств для продвижения товаров и услуг. Прочные позиции начинает завоевывать использование мобильных технологий и приложений для рекламных и маркетинговых целей [1].

Актуальность и значимость новейшего маркетингового инструмента подтверждается активным ростом фирменных и брендированных приложений. На сегодняшний день мобильные приложения

находятся на пике своей популярности. Напрямую с разработкой приложений ученые озабочены разработкой мобильных ассистентов. Ведущие мировые компании, такие как Google, Apple, Microsoft и другие вкладывают огромные деньги в разработку так называемых мобильных помощников. Ассистенты помогают пользователю мобильного устройства управлять им, а также посредством поисковой активности находить в Интернете ответы на интересующие пользователя вопросы. Например, Microsoft представил голосового помощника Cortana, который поддерживается на всех устройствах на базе операционной системы Windows 10. Apple уже давно поселила в каждый iPhone ассистента Siri, которая прославилась своими оригинальными ответами на вопросы пользователей. Google работает над сервисом Google Now, который старается заранее предлагать пользователям актуальную информацию еще до того, как они решат ее поискать. У Facebook есть помощник в приложении Messenger по имени М. Amazon выпустил устройство для умного дома под названием Echo, которое выполняет голосовые команды хозяев. Таким образом, развитие данных технологий на сегодняшний день является более чем актуальным.

Поскольку процессы развития мобильных приложений и ассистентов в России и близлежащих странах только начинают набирать обороты, постольку и невелико число исследований данной проблемы. Например, применение мобильных приложений в маркетинге изучалось А. Кондрашовым, П. Ермолич, С. Гимадеевым, А. Решетняк [1]. Так, компания J'son & Partners выявила причины высокой готовности пользователей использовать мобильные приложения:

1. Избыток времени и необходимость занять себя на время. Например, ситуация, когда человек вынужден находится в дороге, ждать в очереди.

2. Необходимость получения срочной нужной информации [2].

Очевидно, что в конкурентной борьбе будут выигрывать те мобильные приложения, которые будут давать пользователю полезную, интересную и легкую информацию. При этом очень важно, чтобы информация была адресной, востребованной потребителем. Этого можно добиться, зная потребности и личные предпочтения пользователей. Еще большим прорывом с точки зрения маркетинга и информационных технологий будет предвосхищение поисковой активности пользователей и формирование потребностей через мобильные приложения. Для этого необходимо еще более детальное изучение особенностей целевой аудитории.

Для разработчиков в области информационных технологий приоритетным является направление, связанное с развитием самих программ в процессе их использования людьми. И в этом контексте их интересы пересекаются с интересами маркетологов. Для того, чтобы «мозг» программы развивался, чтобы повышалась эффективность мобильных помощников, необходимо загружать огромное количество информации, с помощью которой ассистент практически «самостоятельно» сможет развиваться дальше. Что в конечном итоге приведет к созданию такого искусственного интеллекта (ассистента мобильного устройства), который не просто будет знать интересы и предпочтения человека, но также прогнозировать и формировать их. Для того, чтобы это осуществить, необходимо обладать обширной информацией от самих пользователей. Обработка миллиардов запросов пользователей в сутки дает колоссальную базу для развития мобильных помощников. Количество собранной личной информации пользователями компаниями-разработчиками прямо пропорционально возможностям развития ассистентов.

Здесь мы не касаемся вопросов этики и возможных последствий такого сценария развития, поскольку если рассуждать в подобном направлении, то можем прийти к тому, что искусственный интеллект научиться управлять человеком. Хотя этических проблем не избежать и на современном этапе. Существенной помехой сбора информации об интересах и предпочтениях пользователя является необходимость его согласия на сбор этих данных. И здесь мы можем говорить не только об этической, но и юридической стороне проблемы. Приняты законы о неприкосновенности персональных данных, сами пользователи не спешат делиться личной информацией, и всё это значительно затрудняет как разработку ассистентов, по сути представляющих собой искусственный интеллект, так и возможности маркетологов.

Варианты разрешения этой проблемы компании-разработчики вынуждены решать далеко не этичными способами, закладывая в приложения возможности неявного сбора и отправки личных данных пользователей адрес компании. Таким образом, проблема поиска законных вариантов сбора информации представляется особо актуальной в ракурсе разработки ассистентов мобильных устройств.

Список литературы:

1. Решетняк А.А. Использование мобильных приложений в условиях современного маркетинга / А.А. Решетняк, В.В. Горчинская // Инновации, качество и сервис в технике и технологиях. Сборник научных трудов 4-ой Международной научно-практической конференции: В 3-х томах. Горохов А.А. (отв. редактор). Том 2. – Курск, 2014. С. 114-116.

2. Официальный сайт J'son & Partners [Электронный ресурс] . Режим доступа: <http://www.json.ru/ru/about/>. Дата обращения: 31.03.2016

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ, СТОИМОСТИ СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ

Фадеева Е.П., Рубина Ю.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны

В настоящей работе исследуется себестоимость продукции филиала "КЭР-Автоматика" (г. Набережные Челны), головной организацией которого является ООО "КЭР-Инжиниринг" (г. Казань), и образующие её факторы. С этой целью методом наименьших квадратов Гаусса синтезируется уравнение множественной регрессии себестоимости y вида:

$$y = y(x_1, x_2) = a_0 + a_1 x_1(t) + a_2 x_2(t),$$

где факторами x_1 и x_2 являются соответственно общепроизводственные расходы и сырьё и материалы. Расчеты параметров a_0 , a_1 и a_2 основывались на 12-ти поквартальных данных себестоимости y и её факторов x_1 , x_2 с III-го квартала 2012 года по II-й квартал 2015 года включительно. Синтез уравнения регрессии производился в программе Microsoft Excel с использованием инструмента "Регрессия" пакета "Анализ данных". Результатами расчетов явились уравнение двухфакторной регрессии

$$y(x_1, x_2) = -7,761 + 1,329x_1(t) + 1,702x_2(t) \quad (1)$$

и значение множественного коэффициента детерминации $R^2 = 0,891$.

Анализ параметров корреляционно-регрессионной модели (1) приводит к следующим выводам: поскольку коэффициенты $a_1 = 1,329$ и $a_2 = 1,702$ имеют положительные знаки, то с ростом исследуемых факторов x_1 и x_2 результативный признак (фактор, отклик) y (себестоимость) тоже растет. А именно, с увеличением общепроизводственных расходов x_1 на 1 млн. руб. себестоимость продукции и выполненных работ y возрастёт на 1,329 млн. руб., а с увеличением второго фактора x_2 – стоимости сырья и материалов на 1 млн. руб. себестоимость y возрастёт на 1,702 млн. руб.

Таким образом, наибольший рост себестоимости продукции происходит за счёт увеличения стоимости сырья и материалов, причем этот рост опережает рост стоимости сырья и материалов более, чем в 1,7 раза.

Высокое значение множественного коэффициента детерминации $R^2 = 0,891$ означает, что на 89,1% вариация себестоимости y обусловлена изменением факторных признаков x_1 и x_2 , входящих в синтезированную двухфакторную регрессионную модель (1). Следует отметить, что, в результате расчетов с использованием инструмента "Регрессия", получено также и эмпирическое значение F -критерия Фишера-Снедекора, $F_{\text{эмпр.}} = 17,277$, служащее для проверки значимости множественного коэффициента детерминации R^2 . Поскольку $F_{\text{эмпр.}} = 17,277$ оказалось значительно больше табличного, критического значения F -критерия, найденного из таблиц (или с использованием соответствующей функции программы MS Excel) по уровню значимости $\alpha = 0,05$ (или 95% надежности), числу данных $n = 12$ и числу факторов $k = 2$:

$$F_{\text{эмпр.}} = 17,277 > F_{\text{критич.}}(\alpha = 0,05; k = 2; n = 12) = 4,26,$$

то это свидетельствует о значимости, существенности коэффициента R^2 и о статистической значимости многофакторной корреляционно-регрессионной модели (1).

В работе с помощью функции "Корреляция" программы MS Excel были найдены коэффициенты парной корреляции: $r(y; x_1) = 0,637$, $r(y; x_2) = 0,784$, $r(x_1; x_2) = 0,297$, указывающие на существенную связь себестоимости y с первым фактором, сильную связь её со вторым фактором и на слабую межфакторную зависимость x_1 и x_2 (поскольку $r(x_1; x_2) = 0,297 < 0,3$).

С целью расширения возможностей экономического анализа в исследовании себестоимости были рассчитаны частные коэффициенты эластичности $\mathcal{E}_1 = \mathcal{E}(x_1) = 0,348$; $\mathcal{E}_2 = \mathcal{E}(x_2) = 0,676$. Эти коэффициенты свидетельствуют о том, что при увеличении общепроизводственных расходов x_1 на 1% себестоимость y растёт на 0,348%, а при увеличении сырья и материалов на 1% себестоимость возрастёт на 0,676%. Таким образом, себестоимость неэластична ни по первому, ни по второму фактору.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ОБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА СРЕДСТВАМИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Федотова Н.Г.,

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Тябина Е.Ф.

ООО «ДОМКОР»

Строительная отрасль – одна из наиболее динамично развивающихся в современной России, и темпы ее развития продолжают расти. Это притягивает на российский рынок новых игроков, наблюдается тенденция к поглощению мелких и средних строительных фирм более крупными и образованию инвестиционно-строительных холдингов. Однако уровень автоматизации деятельности строительных компаний продолжает оставаться крайне низким.

Процесс строительства включает в себя все организационные, изыскательские, проектные, строительно-монтажные и пусконаладочные работы, связанные с созданием, изменением или сносом объекта, а также взаимодействие с компетентными органами по поводу производства таких работ. Строительство включает деятельность следующих субъектов: инвестор, застройщик, заказчик, подрядчик, саморегулируемые организации (СРО), профессиональные научные и творческие организации, государство в лице органов государственной власти и местного самоуправления.

В большинстве строительных компаний автоматизированы отдельные участки деятельности – проектирование (CAD-системы), составление смет, ведение бухгалтерии. Существует ряд объективных отраслевых особенностей, которые мешают комплексной автоматизации бизнес-процессов в строительстве – аутсорсинг отдельных видов деятельности, привлечение субподрядчиков, когда значительная часть бизнес-процессов «выходит из-под контроля» управляющих компаний.

В строительстве львиная доля стратегически важных решений принимается в самом начале проекта и позднее, фактически, остается без существенных изменений – не может быть радикально пересмотрен утвержденный проект, не могут быть изменены условия строительства. Основой строительной отрасли является объект/проект, проектное управление, планирование и бюджетирование. Возникает вопрос в выборе программного продукта, который мог бы обеспечить функционирование сложной бюджетной модели в условиях вертикально-интегрированных компаний.

Сведение данных разноплановых проектов в один сводный бюджет вообще превращается в нетривиальную задачу с плохо прогнозируемым результатом. То же самое можно сказать о попытке связать данные из разных разноплановых систем в одну. Теряется степень детализации, увеличивается объем ручных корректировок, что, несомненно, приводит к снижению достоверности данных, и, как следствие, к потере управляемости.

Для принятия управленческих решений необходима система, которая позволяла бы оперативно сравнивать плановые показатели с фактическими данными, давая возможность менеджменту своевременно принимать решения по управлению бизнесом.

Управление пакетом строительных проектов является основной задачей, стоящей перед бизнесом строительных и девелоперских компаний, что обосновывает актуальность вопроса совершенствования управления портфелем объектов строительства средствами информационных технологий.

Основная цель – описание системы, которая позволяла бы консолидировать данные по проектам в единую многомерную модель, и обеспечивала возможности многофакторного анализа при формировании отчетов. Проектный бюджет в девелопменте должен быть жестко связан с графиком работ, договорами, сметной документацией.

Цель работы заключается в программной реализации системы управления портфелем объектов строительства.

Объектом исследования является ООО «ДОМКОР». Основным видом деятельности является: «Деятельность в области архитектуры, инженерно-техническое проектирование в промышленности и строительстве». Компания также зарегистрирована в таких категориях как: «Предоставление посреднических услуг при покупке, продаже и аренде жилого недвижимого имущества», «Предоставление посреднических услуг при оценке нежилого недвижимого имущества», «Покупка и продажа земельных участков».

Основным методом управления в строительстве является проектное управление. Управление пакетом строительных проектов является основной задачей, стоящей перед бизнесом строительных и девелоперских компаний. Необходимо избавляться или замораживать неэффективные проекты, диверсифицировать существующие.

Основная задача – создание системы, которая позволяла бы консолидировать данные по проектам в единую многомерную модель, и обеспечивала возможности многофакторного анализа при формировании отчетов. Проектный бюджет в девелопменте должен быть жестко связан с графиком работ, договорами, сметной документацией.

Таблица 1.

Постановка задачи «Управление портфелем объектов строительства»

| Элемент | Описание |
|----------------------------|--|
| Проблема | Отсутствие единой информационной базы, в которой была бы представлена информация по всем проектам строительства (активным и перспективным) |
| воздействует на | Производственный блок Коммерческий блок Финансово – экономический блок Собственник компании |
| Результатом чего является | 1. Отсутствия возможности разработки стратегических планов с горизонтом до 10 лет 2. Отсутствие общего представления о количестве перспективных проектов 3. Отсутствие возможности оперативной корректировки финансовых планов при изменении календарного графика работ по проекту и сводного плана графика строительства Отсутствие возможности оценки влияния каждого проекта на прибыль и стоимость компании в целом |
| Выигрыш от | от программной реализации разработки Управление портфелем объектов строительства |
| может состоять в следующем | 1. План доходов и расходов по проекту во взаимосвязи с выполняемыми работами; 2. Оперативная корректировка финансовых планов при изменении календарного графика работ по проекту 3. Оценка влияния каждого проекта на прибыль и стоимость компании в целом |

Методологическое решение задачи «Управление портфелем объектов строительства»:

1. Задача «Управление портфелем объектов строительства» включает в себя формирование и актуализацию бюджета объекта строительства на всех стадиях бизнес-процесса.

2. Основанием для формирования и актуализации бюджета объекта строительства является:

- обращение Коммерческого блока о проведении предварительного расчета бюджета объекта строительства – на стадии определения земельного участка;
- обращение Коммерческого блока о проведении актуализации расчета бюджета объекта строительства – на стадии формирования эскизного проекта;
- обращение Технического отдела о проведении актуализации расчета бюджета объекта строительства – на стадии заключения договора ПСД;
- обращение Сметно-договорного отдела о проведении актуализации расчета бюджета объекта строительства – на стадии заключения договора СМР;
- проведение актуализации расчета бюджета объекта строительства – в период разработки бизнес-плана развития и оперативного плана Общества;
- проведение актуализации расчета бюджета объекта строительства – на стадии ввода объекта, полной реализации объекта;
- обращение Отдела труда и заработной платы о предоставлении информации о финансовом результате по объекту строительства.

На основании обращения сотрудник отдела экономики проводит расчет бюджета объекта строительства по актуализированным входным данным, проводит оценку финансового результата по объекту и отражения изменений на финансовом результате Общества.

В конце отчетного периода производится анализ состояния портфеля объектов строительства, стадии исполнения:

- свод по договорам по объектам строительства;
- свод по затратам объекта строительства;
- свод по выручке по объекту строительства;
- бюджет объекта строительства на различных этапах основного бизнес-процесса;
- свод по городам и микрорайонам;
- свод по отчетному периоду.

Основное назначение информационного обеспечения – своевременно выдавать системе управления, в частности, лицам, принимающим решения, достоверную информацию, необходимую и достаточную для принятия оптимальных или близких к ним управленческих решений.

Для решения задачи «Управление портфелем объектов строительства» – формирования бюджета объекта необходимы следующие основные объекты.

В ходе предпроектного обследования деятельности организации, для задачи «Управление портфелем объектов строительства» была разработана модель бизнес-процессов. Рассмотрены существующие информационные системы, решающие аналогичные задачи: Галактика ERP, модуль

«Управление строительством», Программный комплекс «Гектор – строитель», Строительные решения на платформе системы «Алеф», SAP for Engineering, Construction and Operations, Ланит – строительство, Oracle JD Edwards EnterpriseOne «Управление проектами».

Анализ стоимости этих программных продуктов, сложность сопровождения и учитывая такие факты как:

- наличие в организации широко распространенной и хорошо зарекомендовавшей себя для небольших предприятий информационной системы «1С: Комплексная автоматизация», имеющей в своем составе средства ее адаптации для специфики задач конкретного предприятия;
- накопление определенного опыта работы с системой в организации;
- непосредственное использование данных, которые будут храниться и обрабатываться в разрабатываемой системе, в бухгалтерском учете.

В качестве среды разработки приложения был выбран встроенный язык платформы 1С типовой конфигурации для отражения отраслевой специфики предприятия. После анализа способов решения проблемных задач в существующих информационных системах и как они решаются в организации, учитывая текущую конфигурацию, сформулированы следующие требования:

- формирование бюджета объекта по предварительным данным;
- формирование бюджета объекта по уточненным данным;
- формирование бюджета объекта по заключенным договорам;
- формирование бюджета объекта на основании имеющихся фактических данных.

«1С» является универсальной системой автоматизации деятельности организации. За счет своей гибкости система может быть использована для автоматизации самых разных участков экономической и административной деятельности организации.

Основными пользователями подсистемы «Управление портфелем объектов строительства» будут сотрудники отдела экономики. Установлены следующие роли: «Начальник отдела», «Главный специалист» и «Администратор». Для роли «Администратор» установлены «Все права».

В ходе разработки задачи «Управление портфелем объектов строительства», были предложены конкретные мероприятия. Приведено экономическое обоснование эффективности внедрения задачи «Управление портфелем объектов строительства». Рассчитанные экономические показатели имеют положительное значение, что позволяет сделать выводы об эффективности предлагаемого проекта.

БЕЗОПАСНОСТЬ ПИТАНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЗДОРОВЬЯ

Чернышева Ф. А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

Княмова Н. И.

Набережночелнинский филиал КНИТУ-КАИ,

г. Набережные Челны

Поведенческий фактор человека является одним из определяющих в обеспечении личной безопасности граждан и национальной безопасности России. В иерархии потребностей человека на втором месте по степени значимости после физиологических потребностей (жажда, голод, сон и др.) находится потребность в безопасности, поэтому формирование культуры безопасности жизнедеятельности, безопасного питания в частности, является необходимым условием развития индивидуума. Возрастает значимость системы образования в формировании этого интегрального качества личности у учащихся, их практической подготовки к жизни в определённом культурном пространстве.

Национальная политика России в сфере защиты прав потребителей призвана в полной мере способствовать повышению уровня жизни населения, сохранению его здоровья. Качество пищи, как составляющей окружающей среды – это потребительское благо. Для современного человека должно стать привычным обращать внимание на информацию, размещенную на упаковке приобретаемой продукции, в частности для молодежи.

Конституция РФ официально признает фундаментальное право граждан на информацию (п. 4 ст. 29) [1]. Право на информацию о товаре является одним из 8 прав потребителей согласно резолюции Генеральной ассамблеи ООН от 9 апреля 1985 г. № 39/248 [2]. Национальная политика в этой сфере призвана в полной мере способствовать достижению стратегической цели социально-экономических программ Правительства РФ, а именно повышению уровня жизни населения. Информация о товарах в обязательном порядке должна содержать сведения об основных его потребительских свойствах, в том числе информацию о наличии в продуктах питания компонентов, полученных с применением генно-инженерно-модифицированных организмов, которая доводится до сведения потребителей самим изготовителем.

Здоровье населения может быть достигнуто, сохранено и укреплено за счет сбалансированного рационального питания и позитивных пищевых приоритетов, сформированных в детстве и юности в традициях культуры домашнего приготовления пищи.

Изучению информированности студентов по вопросам безопасности питания посвящено настоящее исследование, в котором принимали участие студенты вуза 1 курса (84 человека). Анкетирование проводилось в два этапа «до» и «после» предоставления полезной информации о международных правилах

оформления упаковки товаров, гарантирующих безопасность жизни человека при обычных условиях их использования, хранения и транспортировки. Полученные данные математически обработаны и проанализированы. Данные анкет математически обработаны и проанализированы без учета гендерной принадлежности опрошенных.

Согласно результатам исследования менее половины студентов просматривают на упаковке приобретаемого товара состав, срок годности, штрих - код. Осведомленность о штрих - коде и экологической маркировке у обследованных низкая. Большая часть респондентов впервые узнала о значении той или иной информации на упаковке, принимая участие в настоящем исследовании. Как известно, по данным ВОЗ уровень здоровья населения на 50% зависит от образа жизни, его активной позиции в самосохранении. Отвечая на вопрос о значимости составляющих здоровья, участники расставили приоритеты следующим образом. Половина из них считают, что на 100% качество медицинского обслуживания определяет здоровье населения. Одна пятая часть студентов назвала условия окружающей среды и столько же структуру питания. Лишь 10% респондентов ответили, что оно зависит от образа жизни. Эти данные свидетельствуют, что современные молодые люди занимают пассивную позицию в отношении своего здоровья.

Согласно результатам опроса 92% студентов, как потребителей, осведомлены о проблемах применения ГМО в продуктах питания. Среди них 94% убеждены, что пища с подобными компонентами может быть опасной. Ниже приведены результаты (%) положительных ответов на вопрос об употреблении продуктов, содержащих генетически модифицированные компоненты. Причем выяснилось, что большинство респондентов (90%) не знали о наличии в них таких ингредиентов даже при достаточно частом употреблении. Ежедневно приобретаются участниками опроса продукты питания следующих производителей: шоколадные конфеты и батончики (Ferrero, Raffaello, Kinder, Nutella, Tic Tac) - 78%; чай Lipton - 70%; шоколад (Snickers, Twix, Mars M&M, MilkyWay, Nestle) - 64%; приправы, майонезы, соусы (Heinz, Hellman's, Knorr) - 62%; напитки (7-Up, Фиеста, Спрайт, Фанта, тоник Кинли, Фруктайм, Coca-Cola, Pepsi-Cola, Pepsi) - 56%; кетчупы и соусы Heinz Foods - 56%; продукция сети McDonald's - 38%; попкорн - 36%; шоколадные изделия Hershey's Cadbury Fruit&Nut - 28%; печенье Parmalat - 18%. Большинство потребителей (86%) волнует проблема собственного здоровья и здоровья его семьи, поэтому они считают недопустимым использование в пище ГМО. Однако более половины опрошенных не придают значения на наличие ГМО в составе продуктов питания. К тому же 12% респондентов высказали готовность приобретать такие продукты, если их цена будет меньше, 14% - если они будут вкуснее. Около половины участников анкетирования согласны покупать, если экспериментально будет доказана их безопасность для здоровья человека и 26% - полностью отказаться от подобных продуктов питания. Данные нашего исследования показали, что среди посетителей «Макдональдс» 74% опрошенных знают об использовании в этой сети сырья с генномодифицированными компонентами. Этим обстоятельством они объясняют свое достаточно редкое посещение данных предприятий быстрого питания. Лишь 8% участников исследования осведомлены о том, в каких странах разрешено производство продуктов питания с добавлением генномодифицированных компонентов, причем правильно были названы США, Китай, Бразилия и Индия. Очевидна необходимость применения для них специальной маркировки. В мире существуют разные подходы к этикетированию пищевых продуктов, полученных с использованием генетически модифицированных объектов (ГМО). Например, они не указываются на упаковке в США, Канаде, Аргентине. В странах ЕС для этикетирования принят 0,9 % пороговый уровень содержания ГМО в продуктах питания, тогда как в Японии и Австралии он составляет 5 %. Основной целью введения этого показателя является информирование населения об использовании технологии получения сырья из ГМО, а не оценка безопасности продуктов питания.

В 2004 году был принят Федеральный закон № 171-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей»». Согласно этому закону, информация о наличии в продуктах питания компонентов, полученных с применением генно-инженерно-модифицированных организмов должна в обязательном порядке наноситься на этикетку продукта [3]. С 12 декабря 2007 года вступил в силу Федеральный закон «О защите прав потребителей», в который внесено дополнение относительно продуктов питания. Оно касается обязательного наличия информации о компонентах, полученных из ГМО, если содержание указанных организмов в таком компоненте составляет более 0,9%. При содержании в пищевых продуктах ГМО менее 0,9% не требуется специальной маркировки товара [4]. Таким образом, на основании результатов исследования можно заключить, что среди опрошенных студентов отсутствует единое мнение по проблеме производства продуктов питания с применением генно-инженерно-модифицированных организмов. По разным социально-экономическим причинам часть участников исследования приобретает продукты с такими добавками, но в тоже время имеет негативное отношение к их использованию при производстве продуктов питания.

Повторное анкетирование отражает положительные тенденции в осведомленности студентов по вопросам безопасности питания и актуальности распространения среди молодежи полезной информации для сохранения их здоровья.

Актуально формирование у потребителей более активной позиции по отношению к собственному здоровью. Для повышения уровня информированности молодежи по указанным выше вопросам, проявления потребности в здоровом образе жизни и рациональном питании можно предложить составление и

распространение среди них памяток по требованиям ГОСТ к продуктам, содержащим пищевые добавки, в том числе генномодифицированные компоненты. По нашему мнению, необходимо также разработать рекомендации для потребителей по изучению информации на этикетках пищевых продуктов при их приобретении, которой владеют лишь специалисты. Подобная работа нами производилась в ходе исследования. Участникам опроса были предложены такие памятки – листовки, разработанные авторами.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации.-М.: Эксмо,2011.-32 с.
2. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации – <http://docs.cntd.ru/document/902300274>
3. Федеральный закон № 171-ФЗ от 21.12.2004 «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей»» – [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.garant.ru/12138155/> – Гарант – информационно-правовой портал
4. Федеральный закон РФ от 12 декабря 2007 г. «О защите прав потребителей» – [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.pravowed.ru/topnews/zaschita_pp_dec2007.html – Правовед

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА СПЕЦИНСТРУМЕНТА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНАСТКИ ЗАО «АУТОМАТИВ ГЛАСС АЛЪЯНС РУС»

Шерстобитов А.С.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Научный руководитель – к.э.н., доцент Гумерова Г.Р.

Цель проектирования и реализация задачи является совершенствование управления подготовкой производства ЗАО «АУТОМАТИВ ГЛАСС АЛЪЯНС РУС», основным видом деятельности, которого является производство автомобильного стекла. Предметом исследования выбрана подсистема «Управление технологической подготовкой производства».

В результате предпроектного обследования объекта исследования – ЗАО «АУТОМАТИВ ГЛАСС АЛЪЯНС РУС» определены основные виды деятельности, технико-экономические показатели деятельности предприятия. Выделены основные бизнес-процессы, существующие на предприятии, решаемые ими задачи. Составлена структурная таблица взаимосвязи бизнес-процессов и задач между ними. Выявлены исполнители задач бизнес-процессов. Осуществлена декомпозиция информационной системы, выявлен перечень подсистем, составлена схема взаимосвязи подсистем и задач.

Для проектирования и разработки выбрана подсистема «Управление технологической подготовкой производства». Определены взаимосвязи данной подсистемы с другими подсистемами, составлена схема «Взаимосвязь подсистемы «Управление технологической подготовкой производства» с другими подсистемами».

Для разработки выбрана задача «Учет специнструмента и технологической оснастки». Составлена объектная модель базы данных. Входным документом задачи является «Заявка на изготовление», который позволяет сформировать перечень осуществленных работ для изготовления технологической оснастки. Данный документ можно рассматривать как историю заказа технологической оснастки структурными подразделениями. Также для реализации задачи разработаны документы «Регистрация технологической оснастки» и «Карты применяемости технологической оснастки». Документ «Регистрация технологической оснастки» предназначен для учета изготовленной (поступившей) оснастки. В документе указывается применимость оснастки с указанием технологической операции и номенклатуры. Форма «Карты применяемости технологической оснастки» предназначена для учета использования оснастки в процессе производства продукции. Для осуществления учета, предусмотрены справочники: «Специнструмент технологическая оснастка», «Детали (сборочные единицы)», «Цеха», «Участки», «Рабочее место», «Технологические операции», «Должности», «Сотрудники». В результате решения задачи формируются отчеты «Подбор оснастки на технологическую операцию изготовления», «Мониторинг наличия оснастки», «Анализ заявок на создание оснастки», «Анализ работ с оснасткой», т.д.

Рассчитана оценка экономической эффективности ее внедрения. Общие капитальные затраты на проектирование, разработку и внедрение задачи составили 55012,5 рублей, при этом ежемесячная экономия финансовых средств, в результате внедрения задачи, составила 8750 рублей, индекс рентабельности инвестиций – 0,46, срок окупаемости инвестиций – 7,86 месяца, а дисконтированный срок окупаемости – 8,1 месяцев, внутренняя норма доходности – 64,67 %. Таким образом, проект можно считать эффективным.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ПРОГРАММНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ УЧЕТА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК»

Якупов Ф.Г.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны

Научный руководитель – к.э.н., доцент Гумерова Г.Р.

ООО «Леруа Мерлен Восток» – это российское подразделение Leroy Merlin, одной из ведущих европейских сетей магазинов для дома. Leroy Merlin входит в группу компаний Adeo, которая объединяет более 300 магазинов в 10 странах мира[1]. В результате анализа деятельности выявлено, что в ходе своей деятельности ООО «Леруа Мерлен Восток» в подсистеме «Управление услугами» сталкивается с проблемами учета оказываемых услуг, а, следовательно, фиксации фактически оказанных услуг, выполненных работ и затраченных материалов. В связи с этим было решение об автоматизации соответствующей задачи.

Программная реализация задачи позволит, автоматизировать учет поступивших заказов на оказание услуг; фиксировать доходы от реализации услуг; учитывать расход материалов, связанных с выполнением работ и т.д. Средой реализации задачи выбрана платформа «1С:Предприятие 8.3». Выбор обусловлен широкими возможностями системы, а также легкой и удобной интеграцией с другими продуктами семейства 1С, например, модулем автоматизации бухгалтерского учета. Первоначально в базу данных загружается условно-постоянная информация, хранящаяся в соответствующих справочниках: «Категория услуги», «Наименование услуг», «Клиенты», «Единицы измерения», «Объекты», «Должность», «Специалисты», «Работа выполняемая специалистами». Ведение справочников позволяет сократить время на ввод документов, а также осуществить накопление и хранение информации необходимой для решения задачи «Учет оказываемых услуг». С целью накопления информации созданы регистры накопления, отражающие движения документов. Для регистрации хозяйственных операций разработаны документы: «Заявка на оказание услуг», «Акт выполненных работ», «Доставка товара клиенту». С использованием схемы компоновки данных и макетов выходной формы разработаны отчеты, например, отчет по открытым заявкам, отчет по заявкам за период, отчет по расходу материалов за период, отчет по стоимости реализованных услуг в разрезе отделов, отчет по количеству открытых и закрытых заявок в разрезе отделов, т.д. Например, отчет «Отчет по расходу материалов за период» содержит информацию об израсходованных материалах, количестве и стоимости.

Рассчитана экономическая и управленческая эффективность внедрения задачи. В результате оценки экономической эффективности внедрения данной задачи было выявлено, что рассмотренный проект с экономической точки зрения является эффективным и целесообразным для реализации. Затраты на разработку проекта, включая формирование начальной информационной базы и обучение персонала, составят 29437,5 руб. Индекс рентабельности проекта – 0,23. Чистая текущая стоимость проекта составит 6840,95 рублей. Простой срок окупаемости проекта 9,32 месяца. Дисконтированный срок окупаемости проекта 9,66 месяцев.

Список литературы:

1. leroymerlin.ru/advance/ – официальный сайт сети магазинов Леруа Мерлен.

СЕКЦИЯ «МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ»

НАЛОГИ КАК ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВОМ

Аблиева В.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г.Казань

Научный руководитель – ст. преподаватель Латынина Н.А.

Мы люди считаем себя центром Вселенной, и мы глупы считая так. Заблуждаясь о своем превосходстве и индивидуальности, мы не замечаем того, что нами легко управлять. Мы являемся лишь частью глобальной системы, материалом и инструментом для ее функционирования. Уже с рождения нам уготовлено наше место и предназначение.

Человек существо социальное, социум в свою очередь образует общество, а оно требует власти, которая выражена в таком механизме как государство. Скопление населения на одной территории порождает беспорядок, конфликт интересов, неравенство, а этого нельзя допускать и тут имеет место силовые структуры. Они выступают в роли хранителей порядка и мира, но с другой стороны они держат кнут, с помощью которого могут поставить людей на колени, заставив повиноваться пусть и против воли. А, как известно стражей необходимо кормить, а этим занимается как раз наше общество и каждый в отдельности. Чем больше мощь государства, тем больше налоги на содержание этой мощи. Но нельзя забывать о прямой зависимости между повышением налогов и недовольством граждан. И что же мы видим, получается замкнутый круг-увеличение налоговой нагрузки порождает возмущение налогоплательщиков и как следствие революцию. Таким образом, государство должно быть не только сильным, но и хитрым-нельзя заставить, тогда нужно придумать убедительный повод.

Массовое подчинение появилось задолго до нынешнего строя государства. Мощные централизованные государства опирались на хорошо прижившиеся религиозные убеждения. Церковь с давних времен была союзницей государства, а оно в свою очередь никогда не забывало ее, так что «молись и плати». Налоговые льготы для религиозных организаций далеко не современное изобретение. В той или иной мере это делалось всегда и везде, не смотря на то, что церковь отделена от государства. На сегодняшний день технология промывания мозгов становятся все изощренней и циничней.

Если углубиться в историю появления государств, то можно увидеть, что по сей день ничего не изменилось. Одни трудятся в поте лица, оказывая обществу нужные и полезные услуги, а кто-то просто выгребает из кошельков граждан последнее на содержание чиновников -такова цена социальной стабильности. За все нужно платить- это и есть тот самый общественный договор-государство.

Политика государства такова: «Вы нам деньги - мы вам достойные условия существования». Поэтому любая государственная власть основана на системе налогообложения. Но есть в этом сплочённом механизме брешь- лень и жадность, так сказать человеческий фактор. История помнит случаи, когда целые государства падали из- за людской алчности. Освобожденные от уплаты налогов чиновники и религиозные служители увеличивали налоговое бремя простых смертных. К примеру, древний Рим, где от земельного налога некуда деться. Столичные жители жили в роскоши, а провинциалы задыхались от сборов. Экономика от такой политики плавно и стремительно уходила в упадок: рост числа способов уклонения от налогов, на смену товарно-денежным отношениям пришло натуральное хозяйство, утечка капитала в другие страны ... казна не в силах содержать армию.

Но история имеет свойство повторяться, и подобные случаи не единичны. Может быть, уже достаточно наступать на одни и те же грабли?... Несправедливость налоговой системы провоцирует митинги, революции, войны-все это последствия высокого налогообложения. И здесь смысается один из принципов сбора налогов- они не должны быть слишком высокими. На протяжении всей истории человечества в любой стране существовал один принцип: «Вы платите налоги, чтобы хорошо жили те, кто сидит на троне».

Если посмотреть на историю России, то она ничем не отличается от других. Невыносимое налоговое бремя порождало русский бунт бессмысленный и беспощадный, смерть царей, нападения «вражины», казнь людей...но умом Россию не понять.

Всемирная история подтверждает, что сбор налогов единственный способ существования любого государства. Нет ни одной страны в мире граждане которой, были бы освобождены от уплаты. Любая система, в том числе и налоговая, защищает интересы правящего класса, то равенством или какой либо справедливостью не может иметь места. Иными словами бедные всегда платили больше налогов, чем богатые.

Так что же следует из всего вышесказанного? Государство это зло? Не нужно платить налоги?...Конечно же нет! Жизненный цикл это круговорот вещей, изменяющих свою суть и естество. Если вы нарушаете правила, вас штрафуют, если вы соблюдаете правила, вас облагают налогом. Как уже выяснилось нужно что-то отдать, чтобы получить. Дотации, безопасность, медицина, образование...все это наши деньги, которые мы отдаем государству, чтоб всем этим воспользоваться.

Во всем этом хаосе трудно узнать, что правильно, что нет, где несправедливость и как с ней смириться. В настоящее время, живя в своей стране, мы уже платим за все, уже нет той высшей цели, ради

которой была придумана налоговая система. Но у медали две стороны, нельзя взваливать всю вину на государство, корень проблемы исходит от нас самих-налогоплательщиков. Мы хотим жить хорошо, но не делаем для этого столько, сколько требуется. Ни одна система не будет функционировать в полном объеме, имея слабые звенья. Недостаток финансовых ресурсов в казне отражается в первую очередь на самих гражданах.

Дискуссии на тему налогов могут продолжаться бесконечно, но разговорами делу не поможешь. Каждый человек должен ясно понимать суть вещей и осознать что он именно то связующее звено, от которого многое может зависеть.

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ С ГОСТЯМИ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Антонова Э.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Кабиров И.С.

Среди проблем, которые появляются в туристской сфере, одной из сложнейших является проблема сервисного дела и гостеприимства. Главным и наиболее важнейшим качеством для гостиничного персонала является умение налаживания отношений принимающей стороны с их потенциальными потребителями.

Психология гостеприимства строится, во-первых, на умении персонала общаться с постояльцами данного заведения. От качества и своевременности обслуживания гостя зависит не только удовлетворение его потребностей в размещении, питании, дополнительных услугах и пр., но и на увеличении конкурентоспособности на рынке гостиничных услуг самой гостиницы, хостела и т.п. В настоящее время актуально то, что гости стали более требовательными в получении предоставляемых услуг данной сферы и в работе персонала определенной гостиницы. Часто это является большой проблемой для гостиниц с тремя и более звездами.

Фундаментальной проблемой в обслуживании гостей является подход к общению со стороны персонала гостиницы. В науке психология общения определяется как взаимодействие двух или более индивидов состоящих в обмене между ними информацией разного характера: развлекательного, познавательного и др. В современном сервисном деле общение играет наиглавнейшую роль. От того, насколько грамотно была построена связь с гостями гостиницы, зависят: результаты переговоров, степень взаимопонимания двух сторон данного диалога: гостями и сотрудниками, удовлетворенность рабочего коллектива предприятия своими трудами, морально-психологическая атмосфера в коллективе, взаимоотношения и обмен опытом с другими предприятиями и организациями, а также с государственными органами.

Для эффективного общения работник гостиницы должен знать о коммуникационных эффектах, используемых в речевых контактах с гостем: эффект визуального имиджа, эффект первых фраз, эффект аргументации, эффект порционного выброса информации и эффект релаксации.

Высокий уровень коммуникативной культуры гостиничных работников определяется наличием следующих личностных качеств: эмпатия – умение наблюдать окружающий мир глазами других, воспринимать его так же, как они; - обходительность; доброжелательность; аутентичность – способность быть настоящим(живым) в отношении с другими людьми; пунктуальность; инициативность; непосредственность – умение говорить по делу и действовать напрямую; открытость; принятие чувства – умение выражать свои мысли и готовность принимать определенную критику со стороны других; желания работать.

Данные качества вместе с нравственностью являются главным в коммуникативной культуре работника гостиницы.

Главная задача любого работника – помочь гостю, дать ему возможность ощутить всю гамму комфорта от обслуживания, дать ему понять, что он очень важен для гостиницы и для ее персонала. Гость должен быть внутренне расслаблен и умиротворен.

В наше время в индустрии сервиса и гостиничного дела основным видом конкуренции является не цена на предоставление услуг, не весь спектр предложений, а профессионализм обслуживающего персонала.

Непрофессиональный и некачественный сервис связан с некорректным отношением персонала к гостям. Если в административном работнике можно прочесть нежелание обслуживать гостя, недобродушность по отношению к ним, то это может стать огромной проблемой для будущего гостиницы. Психологически невежественного и не заинтересованного в работе с гостями сотрудника рискованно допускать к обслуживанию гостей, что в перспективе может стать как минимум плохой репутацией о данной гостинице и менеджера в частности.

Для успешного обслуживания важно понимать, что прежде всего нужно установить психологический контакт с посетителем. Для этого есть несколько психологических способов.

Нужно для начала начать разговор с какой-нибудь приятной фразы или ярко запоминающегося приветствия. Можно сразу же приступить к выявлению желаний гостя, конечно, если администратор заметил это или почувствовал, что в этом есть необходимость. Наилучшим способом встречи гостя будет принятие его, как личности. Это создаст у гостя ощущение собственной важности и значимости. Однако это все возможно только в том случае, если ни работник, ни гость не испытывают недостатка времени. Если же

гость торопится, лучше сразу приступить к интересующим его вопросам и сделать такое предложение, которое не может не заинтересовать гостя.

Простым способом сохранения заинтересованности и внимания является метод нерефлексивного слушания. Нерефлексивное слушание - простейший прием и состоит в умении молчать, не вмешиваясь в речь собеседника.

Таким образом, умение правильно общаться с гостями, корректно вести диалог, выслушивать их точку зрения, достойно вести себя в конфликтных ситуациях становится на сегодняшний день актуальным вопросом в гостиничном бизнесе.

RFID ТЕХНОЛОГИЯ - БУДУЩЕЕ В ЛОГИСТИКЕ

Бахтиярова Л.Н., Санникова Е.И.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель – Кудряшов К.А.

Актуальность данной работы заключается в том, что на сегодняшний день поиск новых способов совершенствования логистических процессов непосредственно связано с использованием нововведений информационных технологий в области логистики. Одним из таких новшеств является технология бесконтактной идентификации объектов RFID.

Технология RFID – это более инновационный способ идентификации объектов, где не требуется прямой видимости метки и поштучного доступа к товарам. За счет этого возможны учет товаров в сборке и оперативное считывание информации за один раз с больших партий товаров при приемке и отгрузке. Для инвентаризации такой способ идентификации полезен еще тем, что позволяет автоматически искать объект на складе.

В складской логистике технология радиочастотной идентификации - RFID активно замещает технологию штрих-кодирования. Это связано с тем, что RFID технология имеет целый ряд достоинств в использовании. RFID позволяет повысить качество управления в логистических службах компании - оценить загруженность площадей, определить скорость и качество проведения работ. Технология RFID позволяет контролировать на складе правильность комплектации отгрузки без вскрытия упаковки непосредственно в момент загрузки паллеты в транспортное средство. При этом так же проверяется верность адресации отгрузки со склада, что позволяет избежать серьезных ошибок, приводящих к большим финансово-временным потерям. Все это открывает большие перспективы в области автоматизации и оптимизации бизнес-процессов логистических служб предприятия.

Применение RFID технологий обусловлено целым рядом преимуществ:

1. RFID позволяет создавать эффективный инструмент слежения за объектами, фиксировать факт прохождения грузов на склад.
2. Функция оповещения о том, что товар заканчивается на складе, и функция самостоятельного оформления заказа этого товара у поставщика.
3. Работа вне прямой видимости.
4. Значительное расстояние чтения.
5. Поддержка чтения нескольких меток. RFID-считыватель может автоматически читать несколько RFID-меток в своей зоне чтения за очень короткий период времени.

Главная цель применения технологии RFID в складских комплексах – снижение производственных издержек. Это достигается благодаря следующим предпочтениям технологии:

1. Уменьшение влияния человеческого фактора. RFID позволяет отказаться от ручного ввода информации об объекте; позволяет сверить отгружаемый/принимаемый товар с документами прямо в момент загрузки/разгрузки.
2. Ускорение бизнес-процессов. RFID не требует вскрытия общих упаковок, позиционирования каждого идентифицируемого объекта относительно считывающих устройств, и позволяет идентифицировать одновременно более 1 000 уникальных объектов.

Технологии RFID обладает большим количеством плюсов, но помехой для развития является высокая стоимость метки, несмотря на это технология приобретает популярность у клиентов. Сегодня технология востребована, и объем обрабатываемых в ее рамках заказов растет.

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНИКИ КАСКАДНОГО ОБУЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Боброва В.Е., к.экон.н.,

Данилова А.С.

Красноярский институт железнодорожного транспорта

г. Красноярск

Обучение представляет интеграцию процессов преподавания и учения, по средствам реализации задачи развития личности и передачи молодому поколению знания из опыта человечества. Инновации затрагивают разные направления развития общества, не осталось без внимания и обучение. Данный процесс

важен не только для развития общества, но и более мелких социальных систем – организаций и входящих в его состав структурных подразделений.

Каскадное обучение относится к современным технологиям развития персонала, как правило, оно проходит в несколько этапов, после чего обучающийся сотрудник должен поделиться опытом со своими коллегами. Например, вначале проходит обучения высшее руководство организации, далее оно обучает средний уровень руководителей, который в свою очередь обучает нижние уровни руководителей (своих подчинённых) и т.д. Каждый руководитель в минимальные сроки после прохождения обучения по стандартным материалам обучает своих подчинённых. Таким образом, в систему каскадного обучения будут входить следующие элементы: сотрудники прошедшие обучение делятся своим опытом внутри организации с помощью тренингов, лекций и на личном примере. Раздаточный материал находится в общем доступе в библиотеке и на сайте организации.

Каскадное обучение состоит из четырех ступеней (рис. 1):

1 ступень - «Выбор» - является залогом эффективности всего процесса обучения, поскольку на данном этапе определяется сотрудник («первичное звено») который будет первым проходить обучение.

2 ступень - «Обучение», где ученик (сотрудник) будет черпать свои знания и навыки.

3 ступень - «Распространение», заключается в распространение информации на предприятии, работник прошедший обучение, должен поделиться своими знаниями с коллегами, провести лекции, показать презентации, учебную литературу, донести информацию до других сотрудников, а так же на собственном примере замотивировать своих коллег для дальнейшей работы и обучения.

4 ступень - «Аттестация», после пройденного этапа, необходимо осуществить проверку знания персонала и дать оценку, насколько эффективно работает метод каскадного обучения в организации (данная проверка может быть осуществлена помощью тестирования, опроса, решения практических ситуаций и т.д.).



Рисунок 1 - «Ступени» каскадного обучения

Обучение каскадным методом является наиболее простым и быстрым способом донести информацию до каждого работника организации. Однако он не позволяет охватить 100% работников, особенно в крупной организации, но, тем не менее, это наиболее разумный способ на первых этапах. Зачастую его применение может столкнуться с рядом проблем (таб. 1), однако опытный менеджер вполне может их решить, путем применения современных инструментов эффективного менеджмента.

Таблица 1 - Проблемы и решения каскадного обучения

| Проблемы | Решение |
|---|--|
| 1. Метод обучения должен быть эмпирическим и рефлексивным | 1. Доступность обучения |
| 2. Выбор незаинтересованного работника в обучении | 2. Качественный подбор персонала для обучения |
| 3. Неорганизованный подход к обучению | 3. Серьезность подхода к обучению, понимание возлагаемой ответственности . |
| 4. Опыт обучения не распространяется | 4. Опыт обучения распространяется, системно, как можно шире |
| 5. Отсутствие децентрализации обязанностей | 5. Укрепление децентрализации работников с помощью власти |

С помощью каскадного обучения достигается цели: большее количество сотрудников хотят обучаться и повышать свою квалификацию, экономия денежных средств организации, выработка у прошедших обучение на открытом тренинге сотрудников (чаще всего это руководители отделов или

наиболее квалифицированные сотрудники) навыков преподавания, чтобы затем использовать их ресурс, как внутренних преподавателей [1]. Таким образом, каскадное обучение представляет собой единство процессов преподавания и учения. Учитель (обучающийся сотрудник), должен не только стимулировать работу ученика (персонала), так же развивать его внутреннюю мотивацию [2,3] к овладению знаниями, умениями и навыками.

Список литературы:

1. Лепшкова Ф. Х. Формирование познавательной активности младшего школьника в совместной работе школы и семьи : Дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 Карачаевск, 2006. 250 с.
2. Программа обучения тренера: первое издание. Изд-во ЧУ «Центр педагогического мастерства», 2015 - 97с
3. Учебное пособие теория обучения: научная книга / Под ред. Буслаева Е.М / Елисеева Я. В./ Зубакова А. С., 2012 год

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Бородаева Д.С.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы,
г. Москва*

Мир менеджмента на современном этапе характеризуется своим разнообразием и подчинен обилию стоящих перед ним задач и факторов. От менеджеров требуются ряд определенных умений и навыков, т.к. в условиях перенаправления экономики Российской Федерации в реальное производство (особенно в рамках посткризисного развития), рационализации эксплуатации имеющихся ресурсов, а также активного участия в институционализации рыночных отношений в управлении необходимо применять инновационные методы менеджмента.

Безусловно, менеджмент является координатором функционирования предприятия, основополагающим механизмом эффективности и результативности деятельности, но, конечно, в условиях инновационного развития общества и экономики в менеджменте существует ряд проблем, с которыми сталкиваются менеджеры в рамках реализации своей профессиональной деятельности [1].

В сравнении с западным миром, опыт управления в России на современном этапе имеет небольшую практику менеджмента в условиях рыночной экономики. Данный опыт базируется на синтезе и интерпретации зарубежной практики при оглядке на особенности российского менталитета и экономической структуры. И, так как законы экономики зависят от воли и поведения людей, правильности принятия решений ими, то проблемы в современном российском менеджменте, правильность принятий решений являются одними из главных вопросов на сегодняшний день. Поэтому особенно важно не копирование «вслепую» иностранного опыта и наработок, а правильный синтез и выборка наиболее удачных и перспективных навыков с учетом специфики российского менеджмента.

В современном мире позиция менеджера рассматривается так, что если человек находится в руководящей должности любого уровня управления в любых предприятиях, организациях, учреждениях и фирмах, то в своей деятельности, успешной и продуктивной, ему необходимы базовые знания в области теории и методологии управления персоналом. Управление в организации играет ключевую роль, т.к. без данных мероприятий организация деятельности предприятия не имеет будущего. (Рисунок 1)

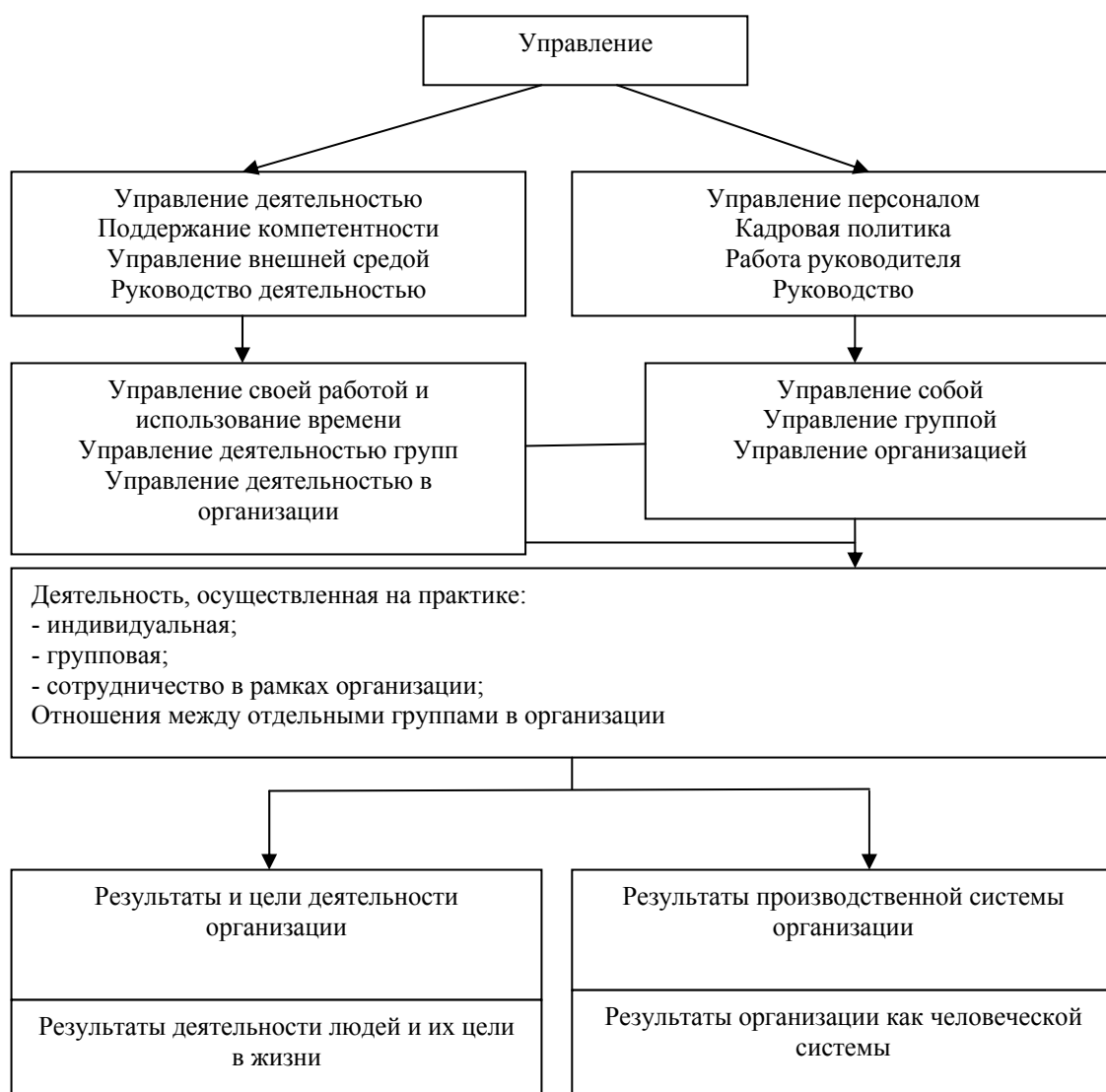


Рисунок 1 -Управление как организация деятельности предприятия

Современный менеджер должен владеть не только фундаментальными основами менеджмента, но и уметь адаптироваться и рационально реализовывать управление в современной экономике, быстро приспосабливаясь к инновационным изменениям. Так, например, применение новой модели менеджмента в деятельности открывает новые возможности для деятельности не только самих менеджеров, но и для работы персонала в целом. (Таблица 1).

Таблица 1 - Переход к новой модели менеджмента в условиях инновационного развития

| Классическая модель | Новая модель |
|---------------------------------------|---|
| Управление активами | Управление способностями |
| Фокус на цифры | Фокус на создание ценности |
| Иерархическая, линейная | Горизонтальная, сетевая, системная |
| Независимые функции | Взаимосвязанные функции |
| Застывшая | Адаптирующая |
| Командуй и контролируй | Делегирование полномочий |
| Рационализм и анализ | Интуиция и системный анализ |
| Избегание риска, обвинение за неудачи | Принятие риска, поощрение революционных идей и креативности |

Поэтому одной из основных проблем, стоящей в процессе развития современного управления, является проблема универсального менеджера, который в условиях инновационной и глобализирующей экономики способен к четкому и рациональному управлению с принятием на себя ответственности за принятые управленческие решения [2].

При рассмотрении данной проблемы, выделим основные проблемы менеджмента на современном этапе. Конечно, их немало, но мы рассмотрим четыре:

1. Проблема качества. Данная проблема весьма актуальна, т.к. в Российской Федерации малый процент людей имеют реальный практический опыт в сфере менеджмента;

2. Проблема коррумпированности российской экономики на всех уровнях. К сожалению, в условиях российской системы хозяйствования на современном этапе еще существуют моменты «решения проблем» соответствующим образом;

3. Проблема увеличения численности государственных чиновников при постоянном сокращении аппарата управления. При данной проблематике остро ощущается нехватка профессиональных кадров, особенно из числа топ-менеджеров. В данном случае: количество - никак не значит качество;

4. Проблема современного российского менеджмента в условиях глобализации. На настоящий момент система управления России не может конкурировать с зарубежными.

В рамках реализации решения определенных проблем необходим алгоритм решения. Для принятия рационального решения желательно пройти ряд этапов по анализу проблематики (Рисунок 2).

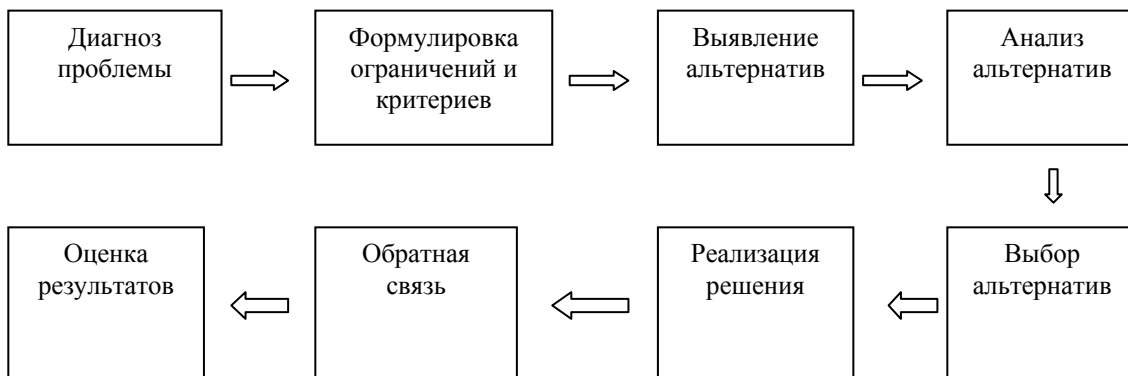


Рисунок 2 - Этапы принятия рационального решения проблематики

Несомненно, в менеджменте существует ряд многочисленных проблем, требующих решения, но в рамках данной статьи их объять не представляется возможным, поэтому рассмотрим еще несколько видов проблем, с которыми могут столкнуться менеджеры в своей деятельности:

- общие проблемы, которые присущи для всего предприятия или отрасли;
- общие проблемы, относящиеся к отдельному предприятию, но не знакомые для отрасли;
- уникальные проблемы, с которыми предприятие или отрасль сталкиваются впервые;
- проблемы с мнимой уникальностью, т.е. кажущиеся исключительными, но на практике обладают первичными признаками общей проблемы.

Также в настоящее время одной из самых насущных проблем выступает проблема управления персоналом предприятий, нехватка квалифицированных профессиональных кадров, что зачастую не позволяет эффективно реализовывать стоящие перед предприятием задачи и решать проблемы значимого характера.

Эффективный менеджмент персонала на предприятии на сегодняшний день нельзя представить без применения четко построенного механизма компетентности руководителя, а также без быстрого мониторинга возникающих проблем, что позволяет своевременно решить возникающие в процессе работы персонала сложности и разногласия [3]. При правильном подходе к управлению персоналом с учетом психологии менеджмента, несомненно, результатом выступит эффективное функционирование предприятия во всей мощности кадрового потенциала

Одним из методов повышения эффективности современного управления является внедрение и применение в организации креативного менеджмента. Так, креативное управление ставит перед собой ряд определенных целей для повышения эффективности функционирования предприятия в виде:

- наделение человека определенными знаниями, обеспечение его актуальной своевременной, а также правдивой информацией;
- мотивация человека к творческому мышлению, креативности в работе;
- гарантировать права сотрудника на результаты своей интеллектуальной деятельности;
- обеспечение прав и интересов предприятия как экономической системы, наделившей сотрудником необходимыми ресурсами для осуществления креативного управления.

Все возникающие в процессе управления проблемы необходимо решать. Для всех проблем, кроме уникальных, необходимо применять общие решения, например, с применением общих правил и методов менеджмента. При правильном формулировании и функционировании механизма решения проблем определенную конкретную проблему можно победить стандартными способами, в каких бы проявлениях данная проблема ни возникала [4-5].

Отсюда следует, что менеджмент также является формой внутренней социально-психологической программой, поэтому необходимо анализировать все аспекты менталитета страны, особенно на региональном уровне с целью реализации эффективной деятельности предприятия, а также успешной управленческой политики.

Список литературы:

1. Шаталов М.А., Мычка С.Ю., Лободенко Ю.В. Механизм обеспечения устойчивого развития предприятия // Исследования молодых ученых: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика сборник статей. Министерство образования и науки РФ, Новосибирский государственный университет, Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук. 2014. С. 153-156.
2. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Аутстафтинг в системе оптимизации бизнес-процессов организации // Территория науки. 2015. № 2. С. 121-124.
3. Лыкова А.И., Батищев А.В. Развитие концепции управления бизнес-процессами организации: от классического подхода к BPM-системам // Синергия. 2015. № 1. С. 48-54.
4. Бородаева Д.С. Интеграция предприятий и организаций АПК на основе кластерного подхода // Сборник научных трудов Всероссийского научно-исследовательского института овцеводства и козоводства. 2015. Т. 1. № 8. С. 858-860.
5. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Проблемы современного менеджмента в условиях инновационного развития региона // Наука. 2014. № 4-3. С. 481.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Валитова Е.Г.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г.Набережные Челны*

Научный руководитель – к.э.н., доцент Фаррахова Е.Г.

При текущей сложной экономической ситуации в России руководителям организаций все тяжелее вести управление интуитивно. На помощь приходит стратегическое планирование и умение ставить и решать задачи. Одним из многочисленных методов управления организацией является система ключевых показателей эффективности деятельности. Попробуем разобрать суть этого понятия. Ключевые показатели эффективности - это система показателей, с помощью которых организация может определить, эффективна и результативна ли ее деятельность и правильно ли она движется к намеченным целям, достигаются ли поставленные задачи[1]. Особенность изучения ключевых показателей в том, что показатели эффективности для каждого отдельного сотрудника организации строятся так, чтобы достичь наилучшие показатели эффективности организации в целом[2].

Ориентируясь на стратегии и цели организации, выделяют различные направления ключевых показателей эффективности. В основном их используют для того, чтобы оценить результативность работы административно-управленческого персонала предприятия. Не стоит забывать о том, что ключевые критерии эффективности и мотивация сотрудников организации стали взаимодополняющими понятиями, так как благодаря им можно организовать совершенную и эффективную систему мотивации и стимулирования работников[3].

Но в настоящее время в большинстве организаций России вообще не предусмотрена система поощрений работников в виде ежемесячных выплат бонусов и премий. Особенно это касается, так называемого, обслуживающего персонала: бухгалтера, экономисты, IT-специалисты, сотрудники отдела кадров. Считается, что эта категория работников не приносит прибыль организации и тем самым не может повлиять на высокую результативность компании. Но в то же время от вовремя выставленного счета, заключенного договора, исправной работы IT-системы зависит комплексное обслуживание и удовлетворенность клиентов. Только слаженная работа всех подразделений принесет успех организации[4].

Абсолютно вся система ключевых показателей эффективности должна быть направлена на то, чтобы все усилия сотрудников российских компаний были устремлены на достижение общих целей с помощью организации слаженной работы отдельных сотрудников и всей организации в целом. При этом каждый оцениваемый работник получает поощрительные бонусы за решение поставленных перед ним задач, а организация уверенно идет к достижению общих целей.

Особую роль играет очень важный фактор, это грамотно составленная система ключевых критериев эффективности, которая дает руководителю возможность оценить деятельность организации в целом. Кроме того важно выстроить систему управления прибылью организации в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Организаторы и владельцы практически каждой компании пытаются разрабатывать стратегию развития своего учреждения на несколько лет вперед, но следует учесть, что разработка дальнейших планов еще не гарантирует ее реализацию в установленные сроки. Для того чтобы составленные заранее планы успешно осуществились, требуется ежедневная регулярная согласованная деятельность всех структурных подразделений организации.

Для начала необходимо определить общую финансовую цель организации, связанную с прибылью бизнеса, такие как рентабельность используемого капитала, темпа прироста доходов, доходность активов, коэффициент оборотного капитала, маржа прибыли. Эти критерии являются ключевыми показателями успешности компании. Затем прорабатываются четкие задачи для каждого отдельного сотрудника для достижения стратегических целей организации. Весь персонал, начиная с самого нижнего уровня управления, в свою очередь должны понимать, как результаты их деятельности влияют на

достижение стратегических планов организации, а также общей экономики России в целом. В противном случае если же весь персонал будет заниматься текущей деятельностью, никак не скоординированной со стратегией компании, тогда достижение глобальных целей окажется под угрозой, ведь срыв стратегических планов непременно приведет к банкротству организации[5].

Таким образом, всем российским организациям необходим механизм согласования долгосрочной стратегии организации с краткосрочными задачами, которые доводятся как до подразделений, так и до всего персонала организации. Такой механизм оценки отражает полную картину дел предприятия, и помогает объективно контролировать работу каждого сотрудника, имея на руках данные, выраженные в цифровых показателях. Эффективная мотивация и ориентация на результативный труд персонала в России лежит в правильном выборе системы ключевых показателей.

Список литературы:

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
2. Зеленин Д. Как внедрить систему ключевых показателей // Управляющий партнер ЗАО "ПиЭмТим" - 2012. - №2. - С. 5-6.
3. Марр Б. Ключевые показатели эффективности. 75 показателей, которые должен знать каждый менеджер / Марр Б. - Бино: Лаборатория знаний, 2013. - 344 с.
4. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI. — М.: Инфра-М, 2013. — 255 с.
5. Клочков А. К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. — Эксмо, 2010. — 160 с.

КОНКУРЕНТНАЯ КАРТА РЫНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ СПЕЦТЕХНИКИ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

Габидуллина Л. Х.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Нефтегазовый комплекс – одна из наиболее успешно развивающихся отраслей промышленности нашего государства. Принося стране немалую прибыль, нефте- и газодобытчики, в свою очередь, обеспечивают работой множество машиностроительных предприятий, ряд из которых выпускает уникальную спецавтотехнику для нефте- и газопромыслов.

Только в России насчитывается около двадцати изготовителей такой техники, кроме того, подобные заводы есть и в ближнем зарубежье. Конкурентная борьба в этой сфере – налицо. Однако желание приобщиться к прибыльному бизнесу оказывается сильнее боязни перед возможной неудачей в жесткой конкурентной схватке. Потому на рынке спецавтомобилей для нефтепромыслов появляются все новые и новые производители.

Несмотря на высокую конкуренцию на рынке нефтегазовой спецтехники, есть резервы для повышения конкурентоспособности, каждому предприятию необходимо выявить его конкурентную позицию.

В ходе исследования была использована различная информация, источниками которой являются: перечень субъектов дилерской сети ОАО «ПО ЕлАЗ»; отчеты о реализации продукции ОАО «ПО ЕлАЗ» за 2014– 2015г.г.; объемы продаж продукции конкурентами.

Для выявления и построения конкурентной карты предприятий была взята динамика продаж за 2 года, предоставленные отделом маркетинга ОАО «ПО ЕлАЗ». Данная информация позволила определить рыночные доли конкурирующих предприятий. Итоги представлены в таблице 1.

Далее была определена средняя рыночная доля и предварительное распределение предприятия по силе их конкурентной позиции (см. табл. 2), согласно представленной формуле:

$$\bar{S} = \frac{1}{8} = 0,13 \quad (1)$$

Таблица 1 - Объем продаж и рыночная доля компаний, производящих нефтегазовую спецтехнику

| Наименование организации | Объем продаж | | Рыночная доля | |
|--|--------------|-------------|---------------|---------|
| | 2014 г. | 2015 г. | 2014 г. | 2015 г. |
| ОАО «ПО ЕлАЗ» | 1050050064 | 1426832733 | 0,44 | 0,50 |
| ОАО «Бежецкий опытно-экспериментальный завод» (БОЭЗ) | 487964441,3 | 536760885,5 | 0,21 | 0,19 |
| ЗАО «Петербургский машиностроительный завод» | 172949422,2 | 190244364,5 | 0,07 | 0,07 |
| ООО «Идель-нефтемаш» | 135888831,8 | 149477714,9 | 0,06 | 0,05 |
| ОАО «Ишимбайский машиностроительный завод» | 105005006,4 | 115505507 | 0,04 | 0,04 |
| ОАО «Кунгурский машиностроительный завод» | 259424133,4 | 285366546,7 | 0,11 | 0,10 |
| ОАО «Механический завод «Калязинский» | 92651476,2 | 101916623,8 | 0,04 | 0,04 |

| | | | | |
|--------------------------|-------------|-------------|------|------|
| ОАО «Красный пролетарий» | 67944415,88 | 74738857,47 | 0,03 | 0,03 |
| Итого | 2371877791 | 2880843233 | 1 | 1 |

Средняя рыночная доля составила 0,13.

Согласно ее значению, все компании условно можно разделить на компании с сильной конкурентной позицией и слабой конкурентной позицией (см. табл. 2). Из расчетов следует, что 25% предприятия выпускающих нефтегазовую спецтехнику имеют сильную конкурентную позицию и 75% слабую.

Таблица 2 - Деление предприятий по конкурентным позициям

| Предприятия с сильной конкурентной позицией | Предприятия со слабой конкурентной позицией |
|--|--|
| ОАО «ПО ЕлАЗ» | ЗАО «Петербургский машиностроительный завод» |
| ОАО «Бежецкий опытно-экспериментальный завод» (БОЭЗ) | ООО «Идель-нефтемаш» |
| – | ОАО «Ишимбайский машиностроительный завод» |
| – | ОАО «Кунгурский машиностроительный завод» |
| – | ОАО «Механический завод «Калязинский» |
| – | ОАО «Красный пролетарий» |

Следующим этапом является расчет средней рыночной доли для каждой группы предприятий и повторное их распределение по позиции на рынке (см. табл. 3) согласно формулам 2, 3:

$$S_{m1} = 1/n_1 * \sum_{i=1, \dots, n_1} S_{ii} \quad (2)$$

$$S_{m2} = 1/n_2 * \sum_{i=1, \dots, n_2} S_{ii} \quad (3)$$

S_{m1} – средняя рыночная доля компаний со слабой конкурентной позицией;

S_{m2} – средняя рыночная доля компаний с сильной конкурентной позицией;

S_i – рыночная доля i компании.

$$S_{m1} = 1/6 * 0,32 = 0,05$$

$$S_{m2} = 1/2 * 0,69 = 0,35$$

Таблица 3 - Позиции предприятий на рынке

| Лидеры | Претенденты на лидерство | Последователи | Аутсайдеры |
|---------------|--|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ОАО «ПО ЕлАЗ» | ОАО «Бежецкий опытно-экспериментальный завод» (БОЭЗ) | ЗАО «Петербургский машиностроительный завод» | ОАО «Механический завод «Калязинский» |
| – | – | ООО «Идель-нефтемаш» | ОАО «Красный пролетарий» |
| – | – | ОАО «Кунгурский машиностроительный завод» | ОАО «Ишимбайский машиностроительный завод» |

Из приведенных расчетов следует, что лидирующую позицию на рынке занимает одна компания – ОАО «ПО ЕлАЗ», претендует на лидерство ОАО «Бежецкий опытно-экспериментальный завод» (БОЭЗ), последователями являются три компании, аутсайдерами являются оставшиеся три производителя нефтегазовой спецтехники.

Далее был произведен расчет темпов прироста рыночной доли компаний. Итоги были занесены в таблицу 4:

$$T_s = (S' - S) / S \quad (4)$$

T_s – темп прироста рыночной доли;

S' – рыночная доля компании в текущем периоде;

S – рыночная доля компании в базовом периоде.

Таблица 4 - Темпы прироста предприятий

| Наименование предприятия | Темп прироста рыночной доли |
|--|-----------------------------|
| 1 | 2 |
| ОАО «ПО ЕлАЗ» | 0,14 |
| ОАО «Бежецкий опытно-экспериментальный завод» (БОЭЗ) | -0,1 |
| ЗАО «Петербургский машиностроительный завод» | 0 |

| | |
|--|-------|
| ООО «Идель-нефтемаш» | -0,17 |
| ОАО «Ишимбайский машиностроительный завод» | 0 |
| ОАО «Кунгурский машиностроительный завод» | -0,09 |
| ОАО «Механический завод «Калязинский» | 0 |
| 1 | 2 |
| ОАО «Красный пролетарий» | 0 |

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что из 8 компаний-производителей у 3-х компаний темпы роста рыночной доли незначительно, но уменьшились; у 4 компаний в данном отношении наблюдается стабильность без какой-либо динамики.

Распределение компании по их позициям на рынке возможно в 4 положениях (см.табл.5):

- 1 – быстрое улучшение $T_s > 10\%$;
- 2 – медленное улучшение T_s от 5% до 10%;
- 3 – медленное ухудшение T_s от -5% до +5%;
- 4 – быстрое ухудшение $T_s < -5\%$.

Таблица 5 - Распределение предприятий по позициям на рынке

| Быстрое улучшение | Медленное улучшение | Медленное ухудшение | Быстрое ухудшение |
|-------------------|---------------------|--|--|
| ОАО «ПО ЕлАЗ» | – | ЗАО «Петербургский машиностроительный завод» | ОАО «Бежецкий опытно-экспериментальный завод» (БОЭЗ) |
| – | – | ОАО «Ишимбайский машиностроительный завод» | ООО «Идель-нефтемаш» |
| – | – | ОАО «Механический завод «Калязинский» | ОАО «Кунгурский машиностроительный завод» |
| – | – | ОАО «Красный пролетарий» | – |

Из расчетов следует, что быстрое улучшение конкурентной позиции наблюдается только у ОАО «ЕлАЗ», оставшиеся производственные предприятия испытывают медленное и быстрое ухудшение своих рыночных позиций.

Собранный материал и произведенные расчеты позволили построить конкурентную карту рынка производителей нефтегазовой спецтехники. Для её построения были взяты темпы прироста рыночной доли предприятий и их рыночная доля (см. табл.6).

Таблица 6 - Конкурентная карта рынка

| Темп прироста рыночной доли | Величины рыночной доли | | | |
|-----------------------------|------------------------|--|--|---|
| | Лидер | Претендент на лидерство | Последователь | Аутсайдер |
| Быстрое улучшение | ОАО «ПО ЕлАЗ» | – | – | – |
| Медленное улучшение | – | – | – | – |
| Медленное ухудшение | – | – | ЗАО «Петербургский машиностроительный завод» | ОАО «Ишимбайский машиностроительный завод», ОАО «Механический завод «Калязинский», ОАО «Красный пролетарий» |
| Быстрое ухудшение | – | ОАО «Бежецкий опытно-экспериментальный завод» (БОЭЗ) | ООО «Идель-нефтемаш», ОАО «Кунгурский машиностроительный завод» | – |

Построенная конкурентная карта позволяет заключить, что ОАО «ПО ЕлАЗ» является лидером по производству оборудования для бурения, ремонта и обслуживания скважин.

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПРИ ПОКУПКЕ СЫРОВ

Гасанова А.Д.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель – ст. преподаватель Трофимова Т.П.

Маркетинговые исследования – это целенаправленный сбор, обработка и анализ информации с целью уменьшения неопределенности при принятии управленческих решений в деятельности предприятия.

Результатом исследования рынка в маркетинге является понимание деятельности конкурентов, структуры рынка, правительственных решениях в области регулирования и стимулирования рынка, экономических тенденциях на рынке, исследование технических достижений и многих других факторов, которые составляют бизнес-среду, что позволяет быть ближе к потребителю, понимать и чувствовать его потребности и настроение.

Зная емкость рынка и тенденции ее изменения, предприятие получает возможность оценить перспективность того или иного рынка или товара для себя. Основными методами сбора первичных маркетинговых данных являются: опрос; наблюдение; эксперимент; имитационное моделирование.

В организации правильного питания главная роль отводится молочным продуктам, в том числе и сырам. Сыр – традиционный античный продукт, известный около 5000 лет. Он является одним из наиболее питательных и калорийных пищевых продуктов. Питательная ценность его обусловлена высокой концентрацией белка и жира, наличием незаменимых аминокислот, витаминов, солей кальция и фосфора, необходимых для нормального развития организма человека. Сыр полезен для людей любого возраста и, особенно, для детей и пожилых людей.

Согласно данным аналитического отдела ИА «КредИнформ» в настоящее время в России происходит снижение спроса на сыр, хотя его производство незначительно растет. До введения экономических санкций в структуре ассортимента сыра 40% приходилось на импортные его виды. Сейчас этот показатель значительно снизился. В условиях кризиса происходит рост цен на различные продовольственные товары, в том числе и сыр.

С учетом выше перечисленных факторов была поставлена следующая цель – провести маркетинговое исследование рынка сыра на примере торгового предприятия Гипермаркет Семейный Магнит г. Нижнекамска на предмет потребительских предпочтений.

Перед проведением данного исследования нами был проанализирован ассортимент производителей сыра, имеющегося в данном магазине. В процессе исследовательской работы было выяснено, что в ГМ Семейный Магнит находится 236 позиций сыра, из них на Россию приходится 175 видов сыра, что составляет 75,1%, на Беларусь – 31 вид или 13,1%, на Аргентину – 3 вида или 1,3%, на Италию – 1 вид или 0,4%, на Тунис – 2 вида или 0,8%, на Австралию – 3 вида или 1,3%, на Армению – 8 видов или 3,4%, на Францию – 3 вида или 1,3%, на Сербию – 7 видов или 2,9%, на Германию – 2 вида или 0,8 и на Египет – 1 вид или 0,4%.

Таким образом, можно сделать вывод, что в ГМ Семейный Магнит основной поставщик сыра – Россия, хотя 24,9% сыра приходится на производителей других государств, в том числе и из списка санкционных.

Далее был проведен опрос покупателей ГМ Семейный Магнит. Опрос проводился 4 февраля 2016 года, в опросе участвовало 259 человек, из них женщин составило 85,1% мужчин – 14,9%. На вопрос – покупают они сыр или нет – 84,5% респондентов ответили положительно, 15,5% – отрицательно.

На вопрос о частоте покупки сыра были получены следующие данные: чаще, чем раз в неделю покупают 15,9% опрошенных; раз в неделю – 26,8%; два – три раза в месяц – 28%; раз в месяц – 14,6%; реже, чем раз в месяц – 14,6%.

На вопрос что является наиболее важным для вас при выборе сыра – 13,2% респондентов выбрали цену, 66,2% – вкус; 5,9% – вес куска, 14,7% – срок хранения, дизайн и вид упаковки сыра не имеют значения при покупке сыра.

На вопрос что для вас сыр – составляющая часть бутербродов, компонент салатов, соусов и т.д. или самостоятельное блюдо, 82,4% выбрали первый вариант ответа, 17,6% – второй.

На вопрос об упаковке респонденты ответили следующим образом: 32,8% предпочитают сыр в традиционной упаковке из парафина или воска; 17,2% – нарезанный слайсами; 6,3% – тертый; 43,8 – расфасованный промышленным способом.

На вопрос о покупаемых видах сыра было получено, что 74,7% предпочитают твердые виды сыра, 12,0% – мягкие, 8,0% – плавленые 0 5,3% – кисломолочные.

На вопрос о предпочтении потребителей товарным сортам сыра было получено, что 2,9% опрошенных предпочитают сыр Эдам, 14,9% – Костромской, 30,0% – Российский, 8,6% – Пошехонский, 31,4% – Голландский, 5,7% – Адыгейский, 1,4% – Президент, 1,4% – Гауду, 12,9% – Масдам, 4,3% – Ламбер.

На вопрос о цене сыра, было выяснено, что 14,1% опрошенных предпочитают цену сыра по 180 рублей за килограмм; 19,7% – по цене от 180 до 210 рублей, 39,4% – от 210 до 340 рублей и 26,8% больше 340 рублей.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. ВГМ Семейный Магнит имеется широкий ассортимент сыра в основном отечественного производства.

2. Покупатели торгового предприятия покупают сыр в основном два-три раза в месяц; наиболее важным при покупке является цена; они предпочитают, чтобы сыр был расфасован промышленным способом. В ходе анкетирования было получено, что более востребованными являются твердые сорта сыра, а из них Голландский, Российский и Костромской. Покупатели предпочитают в основном сыр по цене в пределах от 210 до 340 рублей за килограмм.

Результаты исследования будут переданы в анализируемое торговое предприятия для использования при формировании ассортимента сыра.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Грачева А.Н.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – Старикова Е.В.

Актуальность темы исследования определяется несколькими причинами, важными из которых являются:

Во-первых, логистическая система позволяет внедрять промышленному предприятию стратегию ориентации на конкретного клиента и получить конкурентные преимущества, связанные с доступностью продукции и сокращать сроки поставки товаров (работ, услуг). Данный фактор необходим в связи с тем, что крупные промышленные предприятия до сих пор не возобновили утраченные производственные связи и вынуждены бороться за каждого потребителя.

Во вторых, логистика позволяет увеличить уровень реализации основной экономической цели функционирования любого коммерческого предприятия — максимизации прибыли, за счет оптимизации расходов и сокращению транзакционных издержек, связанных с заказом, хранением и дефицитом запасов.

Понятие логистической системы является одним из ключевых понятий логистики.

Логистическая система, с точки зрения Д. А. Иванова – это адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции. Она, как правило, состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой [19, с. 11].

Объектом исследования является Логистический центр ПАО «КАМАЗ» созданный в декабре 2007 года. Руководству Логистического центра были поставлены задачи обеспечения управления перевозками грузовым автотранспортом в группе организаций ПАО «КАМАЗ», управления производственной и специальной тарой, управления поставками (транспортно-складскими операциями) материально-технических ресурсов в группе организаций ПАО «КАМАЗ».

Критерий, по которому можно судить об уровне эффективности логистической деятельности это экономия средств на единицу продукции. После образования Логистического центра, при приходе к управлению Логистическим центром молодых энергичных менеджеров, был заявлен путь на экономию средств. В анализируемый период существует тенденция к росту экономии средств.

В рамках анализа логистической системы Логистического центра ПАО «КАМАЗ» были выявлены как сильные, так и слабые стороны. Положительным показателем деятельности Логистического центра является снижение затрат по сравнению с плановыми показателями. Однако существует недостаток снижающий эффективность работы логистической системы, а именно удаленность центрального склада от основного производства.

Для устранения выявленных недостатков автором выпускной квалификационной работы разработаны следующие проекты документов:

1. Распоряжение об открытии проекта «Создание LVS складов Логистического центра ПАО «КАМАЗ» с подключением к корпоративной сети передачи данных (КСПД) ПАО «КАМАЗ».
2. Распоряжение о размещении складов Логистического центра ПАО «КАМАЗ» в периметре автопроизводства.
3. Распоряжение об оптимизации складского хозяйства Логистического Центра ПАО «КАМАЗ».

Следует отметить что LVS (Logistics Vision Suite) – это современная информационная система, необходимая для планирования и контроля складскими процессами.

Список литературы:

1. Иванов, Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. / Д.А. Иванов – М.: Вершина, 2013. – 176 с.

УРОВНИ УПРАВЛЕНИЯ НИОКР НА НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Далёкин П.И.

Арзамасский политехнический институт

г. Арзамас

Научный руководитель – д.э.н., профессор Гусева И.Б.

Современный тренд в научном и техническом развитии России свидетельствует об увеличении влияния НИОКР на формирование инновационного потенциала и инновационной активности страны. НИОКР в рамках развития научной и производственной сферы на научно-производственных предприятиях выступают ключевым ядром, интегрирующим в себе весь накопленный потенциал

НИОКР является объектом исследования, сопровождающимся высокими рисками и неопределенностями. В связи с этим организация, анализ, оценка и управление НИОКР на научно-производственных предприятиях должны проводиться на основе высоко структурированных и формализованных процедур и методик. Также немаловажным является вопрос выбора подхода к управлению НИОКР на научно-производственных предприятиях. Основным проблемам управления НИОКР на научно-производственных предприятиях посвящены работы [1,2,3].

Автор предлагает выделение трех уровней управления НИОКР на научно-производственных предприятиях:

1. Уровень управления стратегией НИОКР научно-производственного предприятия.
2. Уровень управления портфелем НИОКР научно-производственного предприятия.
3. Уровень управления отдельным проектом НИОКР научно-производственного предприятия.

Стратегия НИОКР научно-производственного предприятия является долгосрочным вектором развития научно-производственного предприятия. Стратегия НИОКР находится под влиянием и формируется в рамках инновационной стратегии научно-производственного предприятия. Уровень инновационного потенциала научно-производственного потенциала в свою очередь оказывает прямое влияние на разработку инновационной стратегии.

Стратегия в области НИОКР научно-производственного предприятия может быть ориентирована на создание НИОКР с целью внедрения в собственное производство, продажу проектов НИОКР, заключение лицензионных соглашений и т.д.

Ключевыми учеными, решающими проблемы управления стратегии НИОКР являются Гольдштейн Г.Я., Твисс Б., Николенко Е.В., Свиридова Г.В. и др. в работах [4,5,6,7].

В соответствии с ГОСТ Р 54870-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов», под портфелем проектов понимается набор компонентов, которые группируются вместе с целью эффективного управления и достижения стратегических целей организации.

Портфель проектов НИОКР научно-производственного предприятия формируется из проектов НИОКР, находящихся на разных стадиях жизненного цикла, что в свою очередь снижает риски, а также повышает эффективность балансировки портфеля.

В соответствии с ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектами», под проектом понимается комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений.

Проекты НИОКР научно-производственного предприятия являются основной единицей управления, анализа и оценки. Проекты НИОКР научно-производственного предприятия являются частью определенной тематической направленности и реализуются в рамках государственного оборонного заказа или коммерческого заказа (гражданская продукция).

Предложенные уровни управления НИОКР на научно-производственных предприятиях позволяют повысить эффективность и результативность процесса анализа и оценки, а также способствуют выработке организационно-экономического механизма управления НИОКР.

Список литературы:

1. Далёкин П.И. Ключевые особенности проведения анализа оценки проектов НИОКР на научно-производственных предприятиях // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций. Материалы Международной научно-практической конференции, Н.Новгород, 2015. - 141с.
2. Далёкин, П.И. Технологии анализа и оценки проектов НИОКР в условиях неопределенности на научно-производственных предприятиях / Далёкин П.И., Гусева И.Б. // Неделя Науки СПбПУ: материалы научного форума с международным участием. Инженерно-экономический институт. Часть 1. – СПб. Изд-во Политех. ун-та, 2015. – 402 с.
3. Далёкин, П.И. Основные принципы при проведении процедур анализа и оценки проектов НИОКР НПП / Далёкин П.И., Гусева И.Б. // Экономика и предпринимательство, № 10 (ч.2), 2015. – 702 с.
4. Гольдштейн, Г.Я. Стратегические аспекты управления НИОКР: монография / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд. ТРТУ, 2000. – 244 с.
5. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями [Текст]: сокр.пер. с англ. Науч. ред. К.Ф. Пузыня.-М.: Экономика, 1989.-271 с.
6. Николенко Е.В., Организационно-экономический механизм инвестиционного обеспечения НИОКР, автореферат. Уфа. 2012. – 21 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВНЕРЕНИЯ И СРЕТИФИКАЦИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Джано Джомая, к.э.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Современное общество предъявляет все более высокие требования к качеству товаров и услуг. Конкурентоспособными на сегодняшний день могут быть лишь те организации, которые проблему производства качественного товара (оказания качественной услуги), ставят во главу угла своей работы [5].

В настоящее время ориентиром для работы промышленных и коммерческих фирм по вопросам качества могут служить международные стандарты ИСО 9001: 2015, позволяющие путем проектирования и реализации системы менеджмента качества не только повысить качество выпускаемых товаров и услуг, но и иметь возможность выходить на мировой рынок [2].

Данная задача становится все больше актуальна после вхождения российской федерации во всемирной торговой организации. Такая ситуация однозначно будет вынуждать отечественный бизнес к применению своей деятельности международных стандартов ИСО для планирования, обеспечения, реализации, контроля и улучшения качества бизнес-процессов с целью выпуска качественных товаров и услуг.

Преимущество международных стандартов ИСО, состоит в установлении единых правил игры и равных условий как для российского бизнеса, так и для зарубежного на российском и мировом рынках.

Функционирование СМК на отечественных предприятиях, поможет им достойно участвовать в конкурентной борьбе с зарубежными предприятиями в том числе европейскими и получить при этом конкурентное преимущество.

Вместе с тем среди многих руководителей и работников фирм возникают сомнения и сопротивление по вопросам внедрения системы менеджмента качества, для этого они выдвинули вот такие аргументы:

- система менеджмента качества как европейский подход к управлению качеством не подходит для нашей страны и для нашего менталитета;
- стандарты ISO 9000 нацелены на определение имиджа компании, а не на её фактические результаты;
- формализованный подход часто ведёт к бюрократизму, когда отдают предпочтение «бумаге», а не качеству;
- процесс сертификации во многих случаях не увеличивает «ценность» компаний;
- многие компании без сертификата действуют лучше сертифицированных компаний [4].

Другие руководители согласны, да и готовы к внедрению данной системы, однако они требуют ответить им на следующие вопросы:

- Что для этого нужно?;
- Какова стоимость и сроки разработки и сертификации СМК?;
- Как оценить существующую сейчас на предприятии систему качества?;
- Необходимы ли изменения существующей системы качества?;
- Какие действия необходимо предпринять для того, чтобы создать (модернизировать) систему качества и получить сертификат?;
- Какие затраты может нести предприятие на этом пути и какие выгоды оно может получить?;
- Как оценить эффективность затраченных усилий?

Опыт передовых отечественных компаний показал, что при внедрении системы менеджмента качества возникает большое количество проблем, связанных в основном при работе с персоналом [5].

Рядовые сотрудники предприятий выражают нежелание тратить личное время на обучение. Необходимость дополнительного обучения персоналом воспринимается негативно, так как от них требуются дополнительные усилия, за которые они не получают вознаграждения в форме, например, надбавки к премии. При этом большинство сотрудников, обучение стандартам ISO воспринимают, как формальное мероприятие (как очередную «галочку» в отчете) и порождает соответствующее формальное отношение к нему.

У рядовых сотрудников отсутствует понимание, того, что СМК функционирует не сама по себе, а для ее эффективной работы необходимо участие каждого члена коллектива.

Данные и другие проблемы с персоналом целесообразно рассмотреть в порядке их возникновения на четырех основных этапах создания системы: в ходе организации разработки системы, в ходе подготовки документации, в ходе непосредственного внедрения и в ходе сертификации разработанной системы.

В процессе проектирования системы менеджмента могут быть следующие проблемы:

- деятельность рабочей группы (координационного совета) по внедрению СМК вызывает ощущение излишней документированности и формальности проводимых мероприятий. К примеру, заседания

проводятся со строго определенной периодичностью и в обязательном порядке протоколируются их результаты.

- программа работ по внедрению СМК воспринимается многими работниками как формальный документ, а не стратегический план действий.

- у персонала формируется не правильное понимание о своей ответственности за разработку системы качества, думая при этом, что ответственность несет только созданная на предприятии служба качества.

- консультанты по внедрению СМК часто встречаются с ярко выраженным пессимизмом персонала: «все равно ничего не получится» или «мы и так видим проблемы. Главная – нет денег?!», возможен и такой вариант: «работаем, как умеем, все равно не выгонят. За такую зарплату и так сойдет» и т.п.

На этапе разработки документации системы менеджмента качества, разработчики сталкиваются со следующими трудностями:

- персонал, который занят текущей работой, считает, что его вовлечение за подготовку документации СМК отвлекает от основной работы, а ответственность за документацию должны нести сотрудники службы качества, так как им за это платят зарплату, но система не может существовать сама по себе, это – и есть работа менеджеров, построенная на стандартах ИСО 9000. В результате тратится драгоценное время, возникают груды ненужных бумаг, ИСО вызывает аллергию у сотрудников [3].

- разработчики СМК нацелены в основном на конечный результат, не обращая при этом на восприятии работников такому результату.

- документации СМК в большинстве случаев не воспринимаются работниками организации, так как они формируются научным сухим, абстрактным, не конкретным и трудным языком, это связано с тем что, разработчики документаций уделяют внимание самому процессу разработки, а не тем работником кому придется работать в будущем с этими документами.

В ходе внедрения СМК возникают следующие трудности:

- из-за нежелания сотрудников работать с абстрактными документами с непонятными требованиями, возникает необходимость проявления дополнительных усилий для изменения и упрощения текста этих документов с возможностью внести различных дополнений. Кроме того, для преодоления барьера сложности в понимании разработанной документации необходимо проводить для сотрудников деловые игры, практические занятия, пятиминутные тренинги качества и др.

- на заключительном этапе внедрения СМК, осуществляются внутренние аудиты, которые за честь порожают недовольства, обиды и претензии со стороны проверяемых сотрудников, а начальники подразделений думают ошибочно, что под них копают. В таком нездоровом климате часто аудиторы не желают показывать обнаруженные проблемы, что отрицательно влияет на эффективность внедрения СМК в целом.

Невозможно обозначить все существующие проблемы, появляющиеся при внедрении системы менеджмента качества, так как многие из них индивидуальны и возникают не всегда, к тому же каждый день в мире происходят изменения, вновь и вновь появляются новые камни преткновения, но не важно, что проблемы есть, важно найти успешный ключ к их решению.

После внедрения системы менеджмента качества и проведения внутренних аудитов, необходимо сертифицировать данную систему.

Сертификация системы менеджмента качества осуществляется в соответствии с требованиями международного стандарта ИСО 9001.

Наличие сертификата по ИСО свидетельствует о том, что система менеджмента качества в организации внедрена и результативно функционирует, а это значит что, данная система способна обеспечить выпуск качественного товара (оказание качественно-гарантийной услуги).

После вступления России в ВТО, сертификация по ИСО стала еще актуальнее для российских организаций, так как с одной стороны на российский рынок увеличивается давление сертифицированных зарубежных организаций, а с другой стороны внешние рынки в целом и европейские в частности не допускают и не сотрудничают с российскими организациями не сертифицированных системы менеджмента качества.

На сегодняшний день, данные по сертификации системы менеджмента качества в России показывают что, ее проходят в основном крупные и успешные организации, хотя наибольший результат СМК как показывает опыт, происходит в тех предприятиях где недостаточно высоки уровни управления, иными словами система менеджмента качества функционирует более эффективно и результативно на малых и средних организациях.

В нашей стране сертификация по ISO 9000 является добровольной и многие предприятия не спешат получить такой сертификат, т.к. в большинстве случаев рассматривают получение сертификата ради самого сертификата. Более того, в настоящее время «скептическое» отношение (компаний внедривших СМК) к требованиям стандарта ИСО 9001 растет лавинообразным образом, причем это связано с большим разочарованием компаний в затраченных средствах на внедрение СМК и получение в итоге большого количества «ненужных» документов и отчетов, которые не помогают компании получить «обещанного» эффективного развития, а наоборот, только мешают работать в качестве дополнительной нагрузки [1].

Таким образом, в России сложилась ситуация, при которой с одной стороны сертификация по ИСО 9001 является жизненно необходимой (вступление в ВТО), а с другой стороны наблюдается определенный скепсис, связанный с неудовлетворением ожиданий. Причинами неудовлетворенности, по всей видимости, можно считать все такие недостаточная информированность по СМК, как руководителей предприятия, так и работников в целом.

Список литературы:

1. Аристов, О. В. Управление качеством [Электронный ресурс] : учебник / О. В. Аристов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 224 с. – Режим доступа : <http://znanium.com>.
2. ГОСТ Р ИСО 9001:2015. Системы менеджмента качества - Требования.
3. Международный стандарт ИСО 9001:2008. Системы менеджмента качества - Требования.
4. Проблемы внедрения СМК на предприятиях России - <http://repetitora.com/>
5. Проблемы внедрения системы менеджмента качества - <http://www.ano-status.ru/>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Дурнева К.А.
СТИ НИТУ МИСИС
г. Старый Оскол

Научный руководитель – к.э.н., доцент Демьяненко М.С.
Научный руководитель – к.э.н., ст. препод. Полякова Е.В.

При определении возможных направлений по увеличению прибыли, необходимо руководствоваться правилом, что прибыль представляет собой разность доходов и затрат организации. Из этого положения следует, что увеличение прибыли возможно за счет следующих ключевых преобразований:

1. Увеличение уровня цен при неизменных затратах. При такой ситуации возможны 3 исхода событий: 1) увеличение цены на товар; 2) увеличение разницы между стоимостью и ценой товара; 3) увеличение объема продаж. Для получения большей прибыли, нужно провести исследование рынка и оценку конкурентов, а также узнать, какую товарную продукцию и какого качества готов приобрести покупатель.

2. Уменьшение затратной части при неизменном значении прибыли. В этом случае принято снижать себестоимость продукции за счет уменьшения всех затрат. Стоит отметить, что это требует тщательного исследования производственного процесса.

3. Уменьшение себестоимости с увеличением цен. Использование этого метода возможно при массовом производстве [1]. При этом следует принять во внимание мнение А.Т. Акатовой о том, что добиться снижения себестоимости достаточно сложно в современных условиях. Это объясняется тем, что поставщики достаточно часто повышают цены на свои услуги, при увеличении транспортных расходов. В качестве временной меры автор предлагает снижать управленческие расходы. [2]

Я.А. Винокурова и М.С. Агафонова обращают внимание еще на некоторые сопутствующие пути увеличения прибыли, которые являются актуальными в современных условиях [1]. К ним относятся (рис.1):

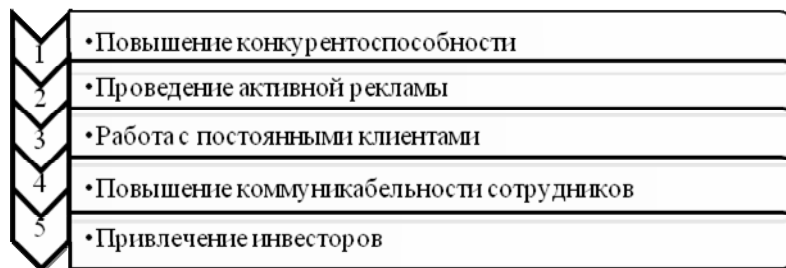


Рисунок 1 - Сопутствующие пути увеличения прибыли, предложенные Я.А. Винокуровой и М.С. Агафоновой

И.В. Гелета и В.В. Арутюнова предлагают свой состав мероприятий по максимизации прибыли, который несколько отличается от рассмотренного выше. [3]:

- увеличение объема производства и реализации продукции;
- повышение качества продукции;
- снижение себестоимости продукции;
- ускорение оборачиваемости капитала.

О.Е. Худолеева предлагает помимо вышеперечисленных основных путей для повышения прибыли на современном предприятии применить возвратный лизинг, а также электронные торговые площадки.

При обычном лизинге происходит участие трех сторон: продавца, лизингодателя и лизингополучателя, а при возвратном лизинге продавец и лизингополучатель представляют собой одно и то же лицо. Таким образом, организация вправе реализовывать наличие собственного имущества

непосредственно лизинговой компании, при этом, одновременно, заключая сделку, предусматривающую получение данного имущества посредством лизинга.

Распространение сети Интернет позволило достаточно широко пользоваться электронными торговыми площадками (ЭТП) для того, чтобы продвинуть продукцию на рынок. В электронной торговой площадке объединены поставщики и потребители разных видов продукции посредством одного информационного поля. Благодаря этому, для них становится возможным использование различных сервисных услуг для того, чтобы повысить эффективность своего предпринимательства.

Фактически электронной торговой площадкой может быть назван любой Интернет-ресурс, посредством которого происходит осуществление сделки купли-продажи между различными организациями.

Предприятие, используя данный путь максимизации прибыли, может разместить на сайте торговой площадки информацию о своей продукции и получать заказы от контрагентов, а также участвовать в торгах, выдвинутые иными предприятиями.[4]

Таким образом, на степень эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации влияет грамотное планирование и реализация мероприятий по повышению прибыли. Вместе с этим, нужно учесть наличие факторов, которые влияют на её увеличение. Выполнение всей совокупности намеченных мероприятий в результате будет способствовать, как росту прибыли, так и рентабельному функционированию предприятий.

Список литературы:

- 1 Винокурова Я.А., Агафонова М.С. Способы повышения прибыли фирмы // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1;
- 2 Акатова А. С. Увеличение прибыли как важный фактор развития предприятий [Текст] / А. С. Акатова, Ю. А. Козлова // Молодой ученый. — 2014. — №4. — С. 453-456.
- 3.Гелета И.В., Арутюнова В.В. Пути максимизации прибыли предприятий в современных условиях // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/06/9286> (дата обращения: 25.09.2015).
4. Худолеева О.Е. Пути повышения прибыли // [Электронный ресурс] / SCI-ARTICLE. Публикация научных статей. – Режим доступа: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1440924826>

ТУРИСТСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Жевнерович И.В., *ст.преподаватель*

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Республика Татарстан является одним из лидеров по динамике развития туристской индустрии Российской Федерации. На фоне других субъектов Приволжского федерального округа она обладает редким туристско-рекреационным потенциалом, на ее территории сосредоточены уникальные природные и рекреационные ресурсы, объекты национального, культурного и исторического наследия, проходят важнейшие экономические, спортивные и культурные события. Это приобретает особую актуальность в контексте повышения внимания к развитию въездного и внутреннего туризма в России.

Туристский потенциал Республики Татарстан берет свое начало в удачном географическом положении. Республика расположена на стыке двух больших рек – Волги и Камы, ее леса имеют большую протяженность и разнообразие флоры и фауны. Республика богата историческими и памятными местами, уникальными традициями двух великих культур. Ее богатства составляют:

- объекты экскурсионного туризма (более 100 музеев, архитектурные и исторические памятники);
- объекты экологического туризма (два госзаповедника: «Иске-Казанский» и «Волжско-Камский»; три крупнейших парка: «Нижняя Кама», «Свияжский природно-исторический парк» и «Долгая Поляна»; двенадцать комплексных и восемь ботанических заказников; более пятидесяти памятников природы);
- объекты лечебно-оздоровительного туризма (пятьдесят двасанаторно-курортных учреждения, включая детские и специализированные);
- объекты спортивного и приключенческого туризма (охотничьи угодья, рыболовные хозяйства, спортивные комплексы стадионы, горнолыжные комплексы, яхт-клубы и т.д.);
- объекты паломнического туризма (Раифский Богородицкий мужской монастырь, «Казанский Богородицкий монастырь», Успенско-Богородицкий мужской монастырь, Зилантов женский монастырь и т.д.);
- объекты бизнес-туризма;
- объекты и мероприятия, составляющие основу событийного туризма (национальные праздники, универсиады, спортивные чемпионаты, концерты мировых звезд и т.д.).

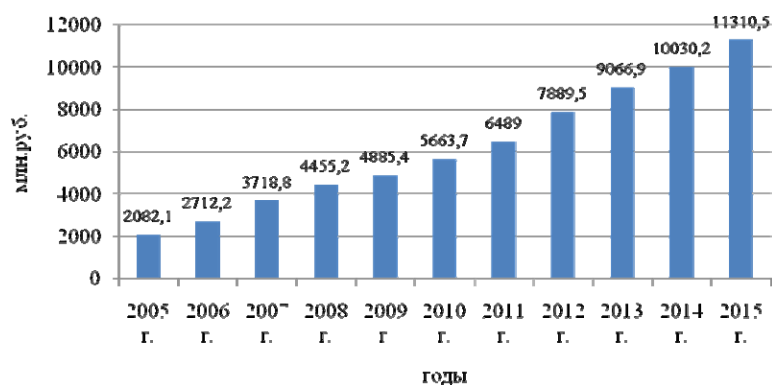


Рисунок 1 - Объем реализации услуг в сфере туризма, млн.руб.

Все это позволяет Татарстану показывать устойчивую положительную динамику по основным показателям: рост туристского потока и рост объема оказанных услуг в сфере туризма, что подтверждают данные статистики: 2015 год в республике прошел под эгидой развития основных туристских центров, таких как Казань, Великие Болгары, остров-град Свияжск, Елабуга, Чистополь и Тетюши. Работа правительства и министерства туризма была направлена на увеличение туристского потока, формирование экскурсионных маршрутов и программ, создание системы туристской навигации к объектам, а также повышения качества оказываемых туристских услуг. Все это привело к росту посещаемости данных объектов (рис.2).

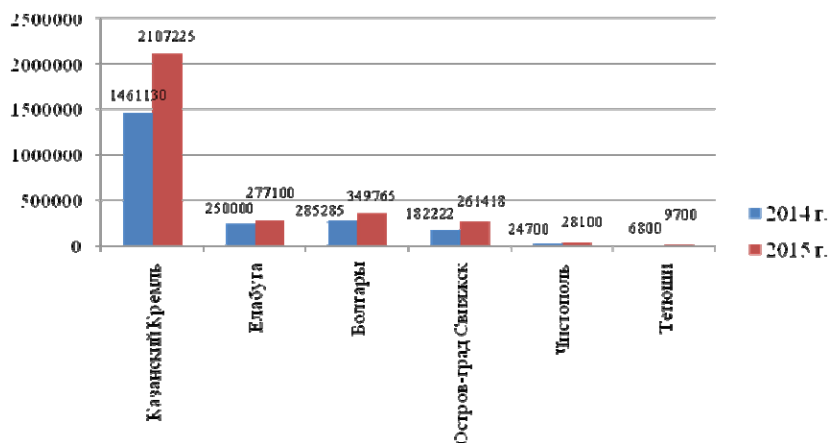


Рис. 2. Посещаемость основных туристических центров РТ, чел.

Чаще всего в Татарстан приезжают туристы из Турции, Китая и Германии (рис. 3).

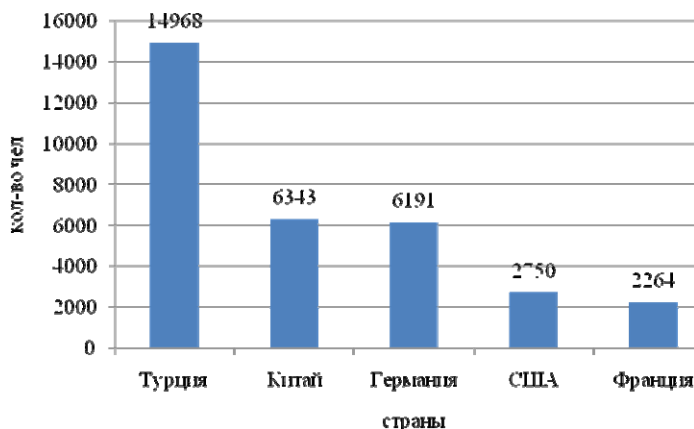


Рисунок 3 - Рейтинг стран по въезду на территорию РТ, чел.

Развитие сферы туризма в республике достигается благодаря продуманной политике ее органов власти, приоритет которых направлен на улучшение инвестиционного климата в республике, реставрацию и сохранение памятников истории, развитие и совершенствование туристской инфраструктуры. Например, министерством по делам молодежи, спорта и туризма был разработан туристический маршрут «Жемчужное ожерелье Татарстана», который соединил всебелтуристские центры мирового, федерального и республиканского уровней. Данный маршрут состоит из двух колец: малого и большого.

Малое кольцо проходит по территориям Зеленодольского, Лаишевского, Верхнеуслонского и Пестречинского районов. Все они находятся на расстоянии не более шестидесяти километров от Казани и имеют свой особенный колорит, природные богатства и историческую архитектуру, самобытную культуру и этнический состав.

Большое кольцо объединяет Казань, Болгары, Билярск, Чистополь и Елабугу, которые входят в туристские объекты международного и федерального значения. Все они имеют богатейшее культурно-историческое наследие, состоящее из историко-архитектурных музеев и заповедников, раскопках древних городищ и уникальных природных территориях Волжско-Камского заповедника, Спасского заказника и Чистых лугов.

Большинство туристов прибывают в Татарстан на заказных автобусах из городов Самара, Йошкар-Ола, Нижний Новгород, Москва, Ульяновск, Владимир, Оренбург и др. Количество таких автобусов в выходные дни в столице республики достигает 50.

Через г. Казань проходит международный туристский поезд Москва-Пекин (поезд «Царское золото»), путешествие на котором занимает две недели и предполагает обширную экскурсионную программу на остановках. Так же через Казань пролегает железнодорожный туристский маршрут Москва-Владивосток, перевозку туристов по которому выполняет поезд «Золотой орел».

Международные аэропорты «Казань» и «Бегишево» осуществляют перевозку туристов регулярными и чартерными рейсами по 25 направлениям (города России: Москва, Сочи, Новосибирск, Краснодар, Красноярск и т.д., зарубежье: Германия, Франция, Чехия, Турция, Германия, Арабские Эмираты и т.д.).

Республика Татарстан считается так же одним из наиболее развитых регионов в гостиничной сфере Поволжья и является лидером в федеральном округе по ряду основных показателей, характеризующих состояние гостиничного рынка: количество средств размещения и спрос на данные услуги у населения. Например, по коэффициенту обеспеченности гостиничными номерами наиболее обеспеченными являются города Альметьевск и Елабуга, в которых данный коэффициент составляет 0,5 и 1,2 номера на 1 000 жителей соответственно [3].

Обобщая все выше сказанное, можно отметить, что к факторам, оказывающим положительное влияние на развитие туризма в РТ, относятся:

- выгодное географическое положение и хорошая транспортная доступность;
- высокий культурно-исторический потенциал (объекты Всемирного наследия ЮНЕСКО, древние города и многочисленные памятники истории, особый колорит, определяемый разнообразием культур и традиций и др.);
- наличие религиозных объектов различных конфессий (христианские монастыри и соборы, мусульманские мечети и синагоги и т.д.);
- динамично формирующиеся спортивные объекты и досугово-развлекательные структуры;
- сезонное разнообразие природных ландшафтов;
- проведение большого количества мероприятий (конференции, конгрессы, спортивные соревнования различного уровня, фестивали, и т.д.).
- активная позиция и заинтересованное отношение руководства Республики Татарстан к развитию туристской отрасли.

Несмотря на все положительные моменты, туристский потенциал республики используется не в полной мере. Так, исследователи [1, 2] среди основных причин этого выделяют:

- неравномерность освоения территорий туристским бизнесом;
- отсутствие необходимых сервисных туристских услуг;
- недостаточную информированность населения о туристском потенциале республики;
- неподготовленность многих руководящих работников муниципальных органов к работе в условиях рынка и их недостаточную осведомленность в вопросах развития туризма и т.д.

Следовательно, развитие туристской инфраструктуры республики, реставрация и максимальное полное использование объектов историко-архитектурного и культурного наследия создадут условия для разработки целого ряда новых туристических маршрутов и удовлетворения потребительского спроса различных групп туристов. Это обеспечит всесезонное использование туристических объектов и стабильный рост туристического потока и откроет новые перспективы развития Республики Татарстан.

Список литературы:

1. Бусыгин, А.М., Фролова, И.И. Рекомендации по улучшению качества туристского обслуживания: сборник научных трудов: качество продукции: контроль, управление, повышение, планирование /сборник Международной молодежной научно-практической конференции. Ответственный редактор Павлов Е.В., Курск, – 2014. С. 115-119.
2. Уварова, М.В. Туризм - как одна из основных отраслей национальной экономики республики Татарстан// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 2 (7). С. 270-273.

3. Обзор рынка гостиничных операторов в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.1tge.ru/upload/iblock/d94/analitics-realty-hotel-01-03-2013-64297.pdf>
4. Государственный комитет РТ по туризму. – Режим доступа: <http://tourism.tatarstan.ru/>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Жевнерович И.В., *ст.преподаватель,*
Семенов К.О.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны

Логистика имеет дело с запасами продукции, имеющей вещественную форму, к которой относят сырье, используемые в производстве материалы и оборудование, готовые изделия народного потребления.

Согласно словарю С.И. Ожегова слово «запас» обозначает то, что приготовлено (запасено), собрано для чего-нибудь; то, что имеется для использования.

А.М. Гаджинский приводит следующее определение запаса – это материальная продукция, ожидающая вступления:

- в процесс производственного потребления;
- процесс продажи;
- процесс личного потребления [1, с.35].

В.А. Галанов считает, что запас – это продукция, которая предназначена для производственного или непроизводственного потребления, но временно находящаяся вне этих процессов [2, с.229].

Запасы имеют выраженный двойственный характер. Положительная роль товарных запасов заключается в обеспечении возможности получения дохода: они создают саму возможность совершения торговых операций; обеспечивают устойчивую работу торговых систем; создают возможность получения прибыли за счет изменения цен на товары; избавляют от необходимости тратить средства на частые процедуры пополнения запасов.

Отрицательная роль товарных запасов заключается в наличии затрат на их содержание, а так же в том что они: замораживают значительные финансовые ресурсы, которые могли бы быть использованы на другие цели; являются причиной расходов на содержание складов, а также оплату труда складского персонала; создают постоянный риск потерь в связи с возможной порчей или хищением продукции.

Управление запасами охватывает ряд последовательно выполняемых этапов работ, основными из которых являются (рис.1):

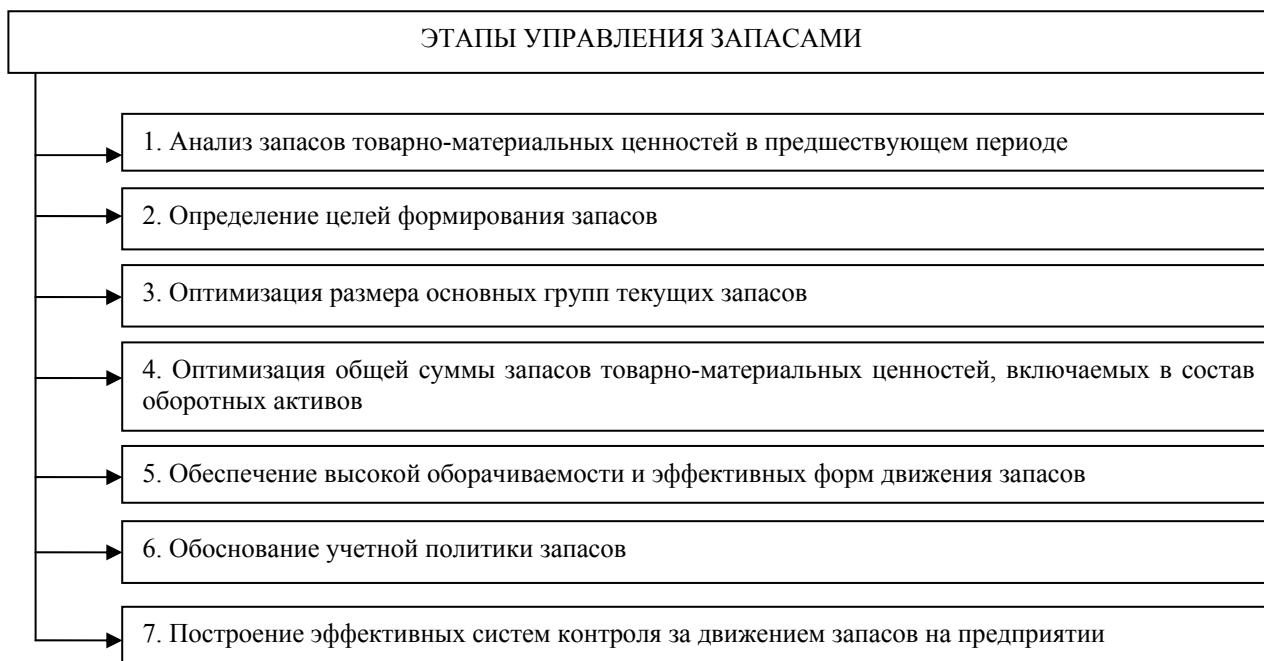


Рис. 1. Основные этапы управления запасами на предприятии

Цель анализа запаса – это выявление внутрипроизводственных резервов и резервов под снижение стоимости материальных ценностей.

Для анализа запасов используются формы бухгалтерской отчетности, а также регистры синтетического и аналитического учета (план материально-технического снабжения, сведения аналитического учета о поступлении, расходовании и остатках запасов).

Управление запасами будет эффективным и рациональным при наличии на предприятии действенного механизма оценки и анализа. На рис.2. представлен типовой алгоритм оценки запасов.



Рис. 2. Алгоритм оценки состояния запасов

Таким образом, эффективность управления запасами заключается в том, чтобы поддерживать их в том объеме, который полностью обеспечивает нормальную деятельность организации при этом, не замораживая в них излишний капитал.

Список литературы:

1. Гаджинский, А.М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики: Учебник / А.М. Гаджинский. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 324 с.
2. Галанов, В.А. Логистика: учебник/ В.А. Галанов – 2 изд. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 272 с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВЫХОДА КОМПАНИИ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК В НАУКОЕМКИХ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Жукова Д.М., Ротко А.В.

Сибирский государственный аэрокосмический университет им. М.Ф.Решетнева
г. Красноярск

Научный руководитель – к.э.н., Сумина Е.В.

Выход компании на международный рынок в наукоемких отраслях сопряжен с выбором модели присутствия на зарубежном рынке и со сложностью международной маркетинговой среды. В настоящее время на внешних рынках практически отсутствует информация о продукции российских инновационных предприятий, а, следовательно, без серьезной работы в этом направлении нельзя надеяться на радикальное изменение ситуации с выходом наших предприятий на мировые рынки наукоемкой продукции.

В связи с этим необходимо разработать стратегии (модели) выхода наукоемких компаний на внешние рынки. Предприятия, выходящие на зарубежные рынки, сталкиваются с тем, что новый рынок сильно отличается от внутреннего по следующим критериям[1]: объем рынка, поведение покупателей, маркетинговая практика.

Стратегический анализ международной среды более сложен и имеет многоэтапные схемы анализа и рыночной сегментации. В целях снижения риска и повышения конкурентоспособности наукоемких компаний на зарубежном рынке следует учитывать необходимую скорость сбора и качество, полноту маркетинговой информации. Важно понимание нового рынка, разработка политики, использование рыночного потенциала для роста. Принятие решение такого масштаба всегда стратегического запланированное решение, а не просто реакция на различные факторы.

Первый шаг заключается в понимании международной маркетинговой деятельности, в частности, международной торговой системы.

Во-вторых, компания должна понимать экономические критерии эффективности, рыночный потенциал целевого сегмента в наукоемких отраслях, прогноз продаж по каждой стране выхода компании. Третьим шагом является решение о наличии конкурентов на рынке, здесь играет роль оценки

вероятной прибыли на инвестиции от уровня риска. Затем компания должна решить, как войти на каждый привлекательный рынок. Многие предприятия начинают с экспорта прямого или косвенного и затем переходят к лицензированию, совместных компании и, наконец, прямые инвестиции - этот процесс называется интернационализации. Следующим шагом является адаптация продукция, продвижение, цена и распространение. Наконец, компания должна развиваться эффективную международную маркетинговую деятельность.

Большинство компании начинают с регионального представительства и переходят к международному разделению[3]. Компания реализовывает стратегий на внутреннем рынке, но после захвата всего рынка, переходит в международный бизнес, как правило, на экспортной основе. Но этот процесс может значительно варьироваться с размерами внутреннего рынка. Тем не менее, некоторые компании из внутреннего рынка переходят сразу на глобальные категории, и не обязательно следуют этапам развития.

После того как компания установила статус о расширении бизнеса на международном уровне, возникает задача обозначения географических или региональных границ[3]. Стратегические цели должны совпадать с географической деятельностью данного региона. Другие факторы это макро среда (экономические, социально-культурные и политико-правовые факторы), и микро среда отражают привлекательность рынка и возможности компании портфолио (ресурсы, продукция адаптация и конкурентное преимущество).

Компании с высокотехнологичной продукцией в своем большинстве ориентируют свою деятельность в развитых странах мира, несмотря на конкуренцию со стороны других международных компаний.

Ведение бизнеса в развитых странах, как правило, предпочтительнее, нежели в развивающихся странах. Среда более предсказуема и инвестиционный климат более благоприятный.

Выходя на новые рынки предприятие проводит анализ инвестиционный климата и определяет его рыночную привлекательность. Особое внимание следует обратить на общую тенденцию рынка. Это имеет значение для конкурентной борьбы, мониторинга рынков и соответствующее присутствие на этих рынках.

В разработке маркетинговой деятельности учитывается уровень развитости стран. Рынки с преобладающей долей иностранных компаний обладают более высокой конкуренцией. Чтобы выйти на внешний рынок инновационной сферы и занять стабильное положение, компании необходимо провести анализ отраслевой структуры.

Так, необходимо рассмотреть и выявить все возможные угрозы конкуренции, которые могут возникнуть при выходе компании на внешний рынок. Компании необходимо определить долю рынка – конкурентов. Выявить доля рынка - потребителей, не только реальных, но и потенциальных. Еще одним фактом при выходе компании с инновационной продукцией на внешний рынок является определение конкретного продукта (маркетинговая стратегия развития продукта) и способы его продвижения на внешнем рынке. Безусловно компании необходимо заниматься постоянным мониторингом интенсивности конкуренции на рынке.

Таким образом, компания, которая решает завоевать сегмент в наукоемких отраслях, должна учитывать высокий уровень риска и следовать определенным специфичным для международного маркетинга процедурам исследования рынка и разработки международной маркетинговой стратегии. Следует отметить, что продвижение наукоемкой продукции на международном рынке более мотивированно вследствие сложности внутренне экономической ситуации и невосприимчивости экономики к инновациям. Зарубежные рынки – возможный единственный вариант реализации продукции в ряде наукоемки отраслей. повсеместно существующий во многих странах, следует руководствоваться глобальной стратегией развития сегмента.

Список литературы:

1. Березин И.И. Маркетинг сегодня [Электронный архив] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Бондарев А.К., Черенков В.И. Международный маркетинг [Электронный архив] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Брылева В. Маркетинг: путь к успеху на рынке [Электронный архив] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО ШОКОЛАДА

Зиганшина Л.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель – ст. преподаватель Трофимова Т.П.

В современных условиях в любой стране мира господствуют рыночные отношения. Предприятий, выпускающих однородную продукцию, сейчас насчитывается огромное количество и между ними существует жесткая конкуренция. Выпуск качественной, недорогой, конкурентоспособной продукции по сравнению с аналогами – сейчас главная задача любого предприятия. И поэтому предприятия стремятся сделать все, чтобы ее продукция была конкурентоспособной.

Критерий конкурентоспособности – это качественная и (или) количественная характеристика продукции, служащая основанием для оценки ее конкурентоспособности.

Критерии конкурентоспособности пищевых продуктов, в том числе, шоколада – это уровень качества, уровень новизны, имидж товара, информативность и цена потребления. Остановимся на одном из главных критериев конкурентоспособности товаров – на его качестве.

Качество товара – это совокупность свойств, обуславливающих его пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением. Качество товара проявляется в потреблении. Оценивая качество товара, потребитель опосредует степень полезности этого товара как потребительской стоимости. Далее перейдем к оценке качества российского шоколада.

Шоколад – это кондитерское изделие на основе масла какао, которое является продуктом переработки какао-бобов-семян шоколадного дерева, богатым теоброминном и кофеином. Существует несколько видов шоколада – без сахара, полусладкий, черный, молочный. Шоколад содержит меньше кофеина, чем кофе. В состав шоколада входят белок, кальций, витамины B1 и B2, а также железо.

В жизни нам часто встречаются подделки разнообразных продуктов, и шоколад не стал исключением, так как этот продукт наиболее востребован в своей товарной группе. Проверить данное кондитерское изделие на предмет его подделки или фальсификации мы решили, приобретя в предприятиях торговли города Нижнекамска, молочный шоколад таких производителей, как ЗАО «КПД Павловский Посад» – шоколад «Яшкино», ООО «Мондэлис Русь» – шоколад «AlpenGold» и – шоколадная фабрика «Россия» г. Самары – шоколад «Россия Щедрая Душа».

В ходе проведения оценки представленных видов шоколада на предмет фальсификации были проведены следующие органолептические способы их определения.

1. Проверка шоколада на добавление соевых и различных белковых продуктов. Проверяли по поверхности «шоколада», по вкусу и глухому разлому при ломке.

Проверка выявила следующие показатели. Молочный шоколад «Яшкино» при разломе имел легкий хруст, поверхность более темная, чем свойственна молочному шоколаду, по вкусу имеет маслянистый неприятный привкус. Молочный шоколад «AlpenGold» при разломе имел глухой звук, поверхность более глянцевая, по вкусу имел приятный сладкий вкус. Шоколад «Россия Щедрая Душа» при разломе имел легкий хруст, за счет наполнителей вафли и миндали, вкус ароматный, более свойственный настоящему шоколаду.

2. Проверка шоколада на наличие в его составе различных консервантов, антиокислителей для удлинения сроков хранения изделия. У шоколада, не имеющего консервантов и антиокислителей, срок реализации составляет не более 4 месяцев.

Просмотрев сроки хранения всех трех видов молочного шоколада можно сделать вывод, что в состав всех молочных шоколадов входят антиокислители. У шоколада «Яшкино» и «AlpenGold» сроки реализации 12 месяцев, у «Россия Щедрая Душа» – 5 месяцев. В наиболее выгодном положении оказался шоколад «Россия Щедрая Душа» Самарской шоколадной фабрики.

3. Проверка количественной фальсификации (недовес). Выявить эту фальсификацию можно простым методом – при помощи электронных весов.

В процессе измерения веса представленных шоколадных плиток был получен следующий результат – у шоколада «Яшкино» и «AlpenGold» вес нетто по маркировке 90 г., фактически оказалось на несколько грамм больше. Перевес шоколада «Яшкино» – 1,5 г., «AlpenGold» – 7 г. У шоколада «Россия Щедрая Душа» был обнаружен недовес в размере 2 г.

4. Оценка качества шоколада при помощи органолептических показателей. По консистенции шоколад должен быть твердым и достаточно хрупким, во рту шоколад натуральный должен таять без ощущения салостости.

При проведении органолептической оценке качества представленных видов шоколада было получено, что наиболее лучшие показатели имеются у шоколада «Россия Щедрая Душа».

В ходе проведенного эксперимента можно сделать вывод о том, что лучшим шоколадом по вкусовым качествам можно признать шоколад «Россия Щедрая Душа», хотя у него имеется небольшая количественная фальсификация.

Таким образом, наиболее конкурентоспособным российским шоколадом в критерии – показатели качества – является шоколад «Россия Щедрая Душа».

АКТУАЛЬНОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Кондрабаев М.Г.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – ст. преподаватель Ахметова А. Ф.

Создание положительного имиджа и высокой репутации организации является сложным и длительным процессом, главным условием которого является активность организации на рынке. В настоящее время реальными становятся потребности в выделении в массе себе подобных, завоевании определенной известности, приобретении репутации, обеспечении финансового успеха и положительного

имиджа организации. Поэтому эти категории и определяют высокий общественный рейтинг предприятия, являющийся гарантом выгодного положения организации в рыночной среде.

Любая компания проходит через заранее известные этапы своего существования: внедрения (выход на рынок), роста (стремительное и уверенное завоевание рынков), зрелости (лидерство в отрасли). Необходимо учитывать соответствие формируемого корпоративного имиджа современному этапу развития общества, в котором существует компания, и равновесие со стратегией развития компании.

Имидж составляют представления людей относительно уникальных характеристик, которыми, по их мнению, обладает товар, его способность в совершенстве выполнять основную функцию и соответствовать показателям качества. Разделив термин «имидж» на понятия внешнего и внутреннего имиджа выведено следствие – внешний имидж компании обязательно должен соответствовать ее внутреннему имиджу.

Объектом исследования выступил ООО ПСК «Экоблок», основными видами которого являются производство экоблоков и строительство малоэтажных домов.

Для системной оценки корпоративного имиджа ООО ПСК «Экоблок» автор воспользовался методикой В. Шкардуна, который выделяет ряд параметров, которые должны соответствовать позитивному имиджу.

В. Шкардун оценку корпоративного имиджа предлагает проводить посредством экспертного опроса, представителями которого являются соответствующие группы восприятия и сотрудники предприятия.

Оценка имиджа проводилась посредством анонимного опроса потребителей продукции ООО ПСК «Экоблок», деловых партнеров, сотрудников фирмы, а также представителей местной общественности. При этом в результате опроса экспертов получены оценка реального имиджа ООО ПСК «Экоблок», а также оценка «зеркального» имиджа, отражающая представления руководителя об имидже организации.

При анализе корпоративного имиджа ООО ПСК «Экоблок» было выявлено наличие определенного образа организации в глазах потребителей. Однако очевидно, что имидж складывается стихийно, поэтому присутствуют как положительные стороны, так и отрицательные.

Результаты оценки корпоративного имиджа ООО ПСК «Экоблок» позволили сделать следующие выводы: сильными сторонами внутреннего имиджа ООО ПСК «Экоблок» являются: профессионализм, лояльность, а слабыми сторонами являются неэффективная работа, не доброжелательное отношение к клиентам. Сильными сторонами внешнего имиджа ООО ПСК «Экоблок» являются: деловая репутация, позиционирование компании на рынке, слабой стороной является не внимание к развитию социального имиджа, неполное удовлетворение уровнем сервиса и обслуживанием в компании.

Создание имиджа является неотъемлемой частью существования каждой организации, так как без четкого имиджа трудно понять, что представляет собой организация, что она предлагает, к чему стремится. Доверие, репутация, солидность – вот те цели, которые должна ставить перед собой компания, формируя свой корпоративный имидж.

Отсутствие системной работы в формировании корпоративного имиджа ООО ПСК «Экоблок» негативно влияет на положение организации на конкурентном рынке, что приводит к снижению финансово-экономических показателей деятельности. Все это требует обращения к проблеме совершенствования корпоративного имиджа организации в глазах потребителей, общественности, партнеров, госструктур.

В качестве основных мероприятий совершенствования корпоративного имиджа организации предлагаются следующие предложения:

В рамках совершенствования внешнего имиджа автор предлагает ряд мероприятий, таких как разработку миссии и элементов организационной культуры, системы скидок, предложений по проведению мониторинга потребительских предпочтений, предложений по совершенствованию ценовой политики и по продвижению и оформлению сайта организации.

Совершенствование бизнес-имиджа включают такие мероприятия как, создание фирменного стиля (в связи с этим разработана символика организации); правила общения с партнерами, стандарты обслуживания клиентов.

В целях совершенствования социального имиджа предложены такие мероприятия как, проект корпоративного кодекса и программа корпоративных праздников.

Общая сумма затрат на мероприятия совершенствования корпоративного имиджа организации составил 183000 рублей.

Внедрение в работу предложенных мероприятий руководством ООО ПСК «Экоблок» позволит откорректировать и совершенствовать корпоративный имидж, что в совокупности может существенно изменить позиционирование организации на рынке.

Список литературы:

1. Шкардун, В. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия / В. Шкардун // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 4. – С. 33 – 35.

Логистика запасов представляет собой управление запасами организации, интегрированный процесс, который обеспечивает действия с запасами внутри предприятия и вне его – на всем протяжении цепи управления поставками.

Стратегия управления резервами непременно обязана ссылаться в стратегию компании в полном. Непосредственно в стратегии находится зависимый подбор модификации управления резервами. «Реактивная» модель, иными словами модель «вытягивания», позволяющая строить управление запасами в зависимости от спроса или конкретного заказа от производителя до конечного потребителя.

При управлении резервами нужно реализовывать события согласно моделированию спроса и пользования резервов. Предельно четкий мониторинг спроса – гарантия производительности управления резервами. С целью несистематически употребляемых продуктов нужно принимать во внимание обыкновенный размер пользования и обыкновенный размер поддерживаемого резерва согласно любому товару.

С целью постоянно употребляемых продуктов необходимо конкретно фиксировать употребление, смягчать малохарактерные характеристики, подобрать более оптимальный состав мониторинга, принимать во внимание влияние рекламных акций, коллективное моделирование, другие наружные условия, установить оптимальный простор мониторинга.

На сегодняшний день существенно увеличились условия торгового оборота к характеристикам продуктов, и, в первую очередь в целом к их качеству. Случилось это из-за преобладания над спросом, присутствия излишних производственных мощностей и т.д..

Данная задача добивается, помимо других граней, посредством:

- а) уменьшения расходов, сопряженных с формированием и сбережением резервов;
- б) уменьшения периода поставок;
- в) наиболее точного соблюдения сроков поставки;
- г) повышения эластичности изготовления, его приспособленности к обстоятельствам торгового оборота;
- д) увеличения свойства продуктов;
- е) повышения производительности.

В операции контролирования резервов вступают систематическое наблюдение доходов/расходов. Данные действия в особенности результативно смогут осуществляться с применением автоматизированных концепций управления.

Установление точки заказа, подсчет объема заказа и контролирование сведений с применением точных модификаций управления резервами почти нереально реализовывать ручным способом, без использования информационных систем. в отсутствии применения информативных концепций. Применение информативной концепции ERP-класса в на сегодняшний день считается обязательной составляющей концепции управления производственными и вещественными резервами компании.

Запасы, в действительности, служат нескольким целям, таким, как:

-улучшение обслуживания потребителей за счет размещения запасов рядом с местом продажи продукции, что способствует не только сокращению времени выполнения заказов, но и организации поставок потребителю мелкими порциями.

Снабженческие компании приобретают в данном случае конкурентоспособные достоинства и снижение издержек реализации, то что в особенности немаловажно с целью продуктов, строгих к обстоятельствам осуществления. Помимо этого, присутствие резервов дает возможность уменьшить воздействие сезонных условий изготовления отдельных продуктов в их рыночных рекомендациях;

-формирование посылов с целью уменьшения производственных расходов. Общеизвестно, то что предельная экономность отдельных потерь изготовления сопряжена с системой выпуска продукта стабильными размерами в протяжении продолжительного этапа времени.

Таким образом, запасы, действуя как буфер, уменьшают влияние колебаний потребительского спроса, оставляя производству возможность функционировать в оптимальных для него условиях;

-сокращение затрат на приобретение и транспортировку за счет накопления запасов в количествах, предусматривающих ценовые скидки при закупках и снижение транспортных тарифов при перевозках;

Чрезвычайно немаловажно учитывать при управлении запасами при условии, что они рассматриваются изолированно друг от друга.

Это помогает идентифицировать наиболее важные единицы учета запасов. Стоит заметить, что они получают приоритет при распределении времени в процессе управления товарно- материальными запасами в любой рассматриваемой системе.

Как показывает зарубежный опыт, в промышленно развитых странах эффективное время обработки детали составляет максимально 20% от времени прохождения цикла. Это свидетельствует о весьма длительном нахождении детали в производстве и приводит к созданию больших запасов, а соответственно и росту затрат на них.

Исследования, проводимые в ряде западных стран, дают основания утверждать, что ожидаемая прибыль от каждого процента сокращения уровня запасов может быть приравнена к 10-процентному росту оборота.

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРОБЛЕМЫ ЛОГИСТИКИ В ТОРГОВЛЕ

Корнева М.В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Научный руководитель - Дементьева Л.В.

Логист на предприятии торговли - это в первую очередь системщик.

Главная задача его работы - гармонизирование товародвижения с помощью многостороннего вовлечения компании во внешнюю среду, так и за счет адекватной организации торгово-технологических процессов внутри предприятия.

В оперативном плане логистика на предприятии торговли призвана разгрузить работников коммерческих служб, освободить их от ряда административных функций, а также от обязанностей управления транспортно-складскими процессами.

Эксперты по логистике, готовы в значительном степени осуществлять требуемые с целью принятия торговых выводов научно-технические и технико-финансовые вычисления, перемещая данные из области интуиции в область точного расчета.

Внедрение логистического метода управления материальными потоками сопряжено, как правило, с серьезными проблемами, но, как свидетельствует мировой опыт, вполне осуществимо.

Значимой предпосылкой использования логистики считается увеличение ассортимента в торговле, преобразование его в предельно комфортный для потребителя.

На сегодняшний день, перечень розничных торговых сетей в Российской Федерации насчитывает 10-ки тыс. названий. Результативно осуществлять руководство подобным перечнем в отсутствии современных технологий для деятельности с продуктами, багажами и данными невозможно.

Обширное продвижение логистики невозможно одним только увеличением необходимости в ней. В экономике обязаны стать зрелым требованием, разрешающие исполнять данную необходимость. Подобные требования поддерживаются передовыми достижениями учено-технологического прогресса.

Существуют основные проблемы логистического развития торговли, такие как:

- недостаток нормализованных логистических взаимосвязей средисоучастниками товародвижения и в главную очередность среди бизнесменов оптовой и отдельной торговли;
- незначительный технический уровень компаний оптовой и отдельной торговли, автотранспорта;
- низкое формирование информационных технологий. Недостаток информативных концепций, которые обеспечивают подготовка, сохранение, обрабатывание в нужном порядке и бартер данными средисоучастниками товародвижения;
- задачи с системой выражения тары;

Совместно с этим в линии формирования всемирной логистики существует довольно большое количество барьеров, предопределенных разными факторами, в том числе общественно-политические концепции, разные финансовым и общественным уровнем формирования государств.

Такие барьеры существуют, например, между странами ЕС и Восточной Европы, ЕС и Россией. Имеют роль и экономические препятствия, которые объединены с налоговой, таможенной, торговой политикой стран, лимитированием в импорт денежных средств.

Руководство логистическими действиями для любого торгового предприятия считается актуально значимым.

Требования покупателей по срокам и качеству поставки продукта каждый день ужесточаются и самооптимизация логистических цепочек, надзор выполнения обязанностей согласно поставкам считаются главными критериями выживаемости в конкурентноспособном торге.

Логистические движения считаются составляющими концепции управления предприятием, по этой причине от быстроты, мощности и прочности прохождения материально-информативных потоков согласно логистической цепи зависит уровень довольства покупателей, доход и оборот используемых денег.

Опосредствованно свойство предназначенных трудов присутствие формировании логистических концепций в компании устанавливает степень формирования и конкурентноспособность компании согласно сопоставлению с иными соучастниками цепочки поставок.

Зачастую стремления непосредственного введения логистической концепции завершаются безуспешно, с весьма крупными вложениями, то что порождает цепочку иных вопросов. Указанные условия обостряют необходимость в наиболее полном анализе в ходе проектирования логистической концепции, а непосредственно с позиций системного анализа, целого проектирования, присутствия поддержки технологий прогнозирования.

Таким образом, в результате систематизации и исследования данных по информационным, маркетинговым и интегральным логистическим концепциям, выявляются их сильные, и слабые стороны, особенности, предметная ориентация и возможности развития.

Несмотря на то, что большое количество работ посвящено различным аспектам проектирования и реинжиниринга логистических систем в торговле, ряд некоторых принципиальных вопросов их анализа и синтеза остаются малоисследованными.

К сожалению, кроме присутствия абстрактного объяснения потребности проектирования логистических концепций в основной массе трудов отсутствуют практические исследования, разрешающие обнаружить и улучшить конечный итог в определенном случае.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИЙ

Королева К.Р.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы,
г. Москва*

Стиль управления предопределяется спецификами предприятия и его подразделений, а также имеющейся в них системой ведения дел, позициями высшего руководства, преобладающей системой ценностей и типом культуры, случайными условиями. Управление – умение влиять на единичных лиц и группы, побуждая сотрудников трудиться на целедостижение организации. Стиль управления предприятия современной организацией можно рассматривать как особенность поведения руководителя данной организации по отношению к подчиненным, чтобы повлиять и побудить их к достижению целей организации. В 1960 г. Дуглас Мак-Грегор опубликовал свою точку зрения на разность суждений о том, как нужно осуществлять руководство над подчиненными.

«Теория X» и «Теория Y», опубликованные в книге «Человеческая сторона предприятия», добились широкой известности у менеджеров. Из теории следует, что складываются две точки зрения на управление: авторитарная (директивная), которая ведет к непосредственному регулированию и жесткому контролю, и демократическая (коллегальная), поддерживающая делегирование полномочий и ответственности. Исторически сложилось, что основным и до настоящего времени, видимо, преимущественно распространенным на практике является авторитарный стиль, считающийся универсальным. Он строится на отдаче подчиненным в приказной форме распоряжений без различных разъяснений их связи с едиными целями и задачами деятельности компании. При этом обязательным условием является выполнение этих требований с жестким контролем выполнения. Данная концепция управления используется руководителями и в настоящее время, ведь даже за многие десятилетия она не утратила своей актуальности, и в организациях социальной направленности в том числе (табл. 1)

Таблица 1 - Черты сотрудников согласно Теории «X» и «Y»

| X | Y |
|--|---|
| Он не любит инноваций | Решая свои задачи, работники склонны самостоятельно регулировать собственную трудовую деятельность и эффективно контролировать свой трудовой процесс |
| Средний человек доверчив, он «легкая добыча» для демагогов | Сотрудники имеют устойчивые принципы и убеждения и слабо поддаются «агитационному влиянию со стороны» |
| Эффективно руководить им можно только на основе политики «кнута и пряника» | Примитивные системы мотивации труда на основе зеркального использования материальных поощрений или наказаний не являются эффективными для сотрудников |

Специалисты акцентируют свое внимание на две вариации авторитарного стиля. «Эксплуататорская» подразумевает, что руководитель целиком сосредотачивает в руках разрешение всех вопросов, не доверяет подчиненным, не интересуется их соображениями, берет на себя обязательства за все, передавая исполнителям только приказы. В качестве центральной формы стимулирования деятельности работников такой руководитель применяет наказание, угрозы, психологическое давление.

При наиболее мягкой «доброжелательной» разновидности авторитарного стиля руководитель относится к подчиненным уже не так требовательно, по-отечески, интересуется их соображениями, хотя, несмотря на его обоснованность, может сделать все по-своему, дает исполнителям в «рамках разумного» некую самостоятельность. В рамках данного варианта положительным моментом является то, что сотрудник может привнести в работу не только разнообразие, но и свои идеи, которые могут благотворно повлиять на развитие предприятия. Мотивирование страхом наказания и санкций здесь имеет место, но уже в меньшей степени.

Значительно противоположен авторитарному демократический стиль управления. Субъект имеет возможность регулировать свою деятельность самостоятельно, концентрируя ее на достижение установленной цели, достижение которой само по себе становится наградой за приложенные старания. Здесь работник может показать все свои знания, умения, опыт, а также творчески подойти к своему рабочему процессу, где-то даже с ноткой креативности.

Как полагает Мак-Грегор, разумный человек в обычных условиях не только готов брать на себя обязательства, но и ищет их; желание же избежать ответственности недостаток честолюбия, тревога о

собственной безопасности является только результатом воздействия окружающей действительности, а не особенностью человеческой натуры [1].

По мнению Курта Левина, который прежде исследовал теории стилей управления, существует, кроме предоставленных двух либеральный (попустительский) стиль управления, характеризуется наименьшим вмешательством управляющего в работу подчиненных. Управляющий чаще всего работает как посредник, снабжающий своих служащих данными и материалами, необходимыми для работы [2]. Типично для данного стиля то, что управляющий пускает все дела на самотек, реагируя лишь тогда, когда на него оказывают давление либо снизу, либо сверху. В рамках данной концепции руководитель, естественно, не может быть лидером, ведь для успешной работы любого предприятия, руководитель должен быть не только в курсе всех событий в организации, но и своим авторитетом, опытом и умениями направлять рабочий процесс, т.е. быть таким же его участником, как и обычные сотрудники.

Разумеется, что в чистом виде описанные стили управления попадаются очень редко. Здесь имеется в виду, адекватное или неадекватное в конкретной ситуации использование того или другого стиля управления, ведь бросаться «из крайности в крайность» весьма нецелесообразно. Как правило, отмечается сочетание разнообразных стилей управления, но преобладают все же качества какого-то одного [3].

На сегодняшний день при организации стиля управления у руководителя имеется определенный набор инструментов применительно к условиям работы конкретной организации. Для того чтобы конкретно оценить обстановку, управляющий должен хорошо видеть возможности подчиненных и свои собственные, сущность, вопросы, потребности, полномочия и качество данных. Но, даже располагая всеми перечисленными материалами, совсем просто сделать ошибку в предложениях работника. Следовательно, управляющий вынужден постоянно быть готовым к переоценке мнений и, если требуется, к изменению стиля управления.

Из всего вышесказанного, возможно, сделать вывод, что для управляющего в большей степени, принципиально рациональное урегулирование проблемы о подходящем стиле управления. А подходящим является динамический стиль управления, для которого свойственно использование подходящей тактики управленческой деятельности и ее изменения в зависимости от определенных условий, реального коллектива и обстоятельств [4].

Необходимо быть весьма внимательным в рассмотрении производственной информации, впрочем, необходимо также не бояться экспериментов в сфере стиля управления. Хороший управляющий всегда сумеет правильно построить работу компании и привести её к успеху. «Это не просто администратор. Это лидер, который вдохновляет подчиненных на труд с максимальной самоотдачей». А самоотдача работников, как известно, - ключ к эффективной деятельности!

Нельзя не отметить, что применяя на практике тот или иной стиль управления предприятием, необходимо четко понимать, какой контингент сотрудников работает на предприятии, что от них нужно требовать, как мотивировать к максимизации результатов рабочего процесса, систематически проводить повышение квалификации для сотрудников, применять индивидуальный подход к каждому работнику и т.п. Все эти мероприятия в комплексе покажут правильный вариант стиля управления. Чаще всего, только сочетание стилей, их гибкое применение, может плодотворно повлиять на результативность коллектива и всего предприятия [5-7].

Список литературы:

1. Денискин В.В., Магомедов М.Д. Менеджмент: учебное пособие – М.: ИД «Юриспруденция», 2012. – 232 с.
2. Мануйлов Г.М., Козлов В.В., Фетискин Н.П. Психологическое управление в менеджменте / Г.М. Мануйлов, В.В. Козлов, Н.П. Фетискин. — Саратов: Издательство «Вузовское образование», 2014. — (Высшее образование). — 311 с.
3. Понуждаев Э.А. Популярный менеджмент или Весь менеджмент на 150 страницах. М.: ООО «Книгодел», 2011. — 150 с.
4. Яценко О.В. Домашние хозяйства и их взаимосвязь с региональной экономической системой // Синергия. 2015. № 2. С. 21-26.
5. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Аутстафтинг в системе оптимизации бизнес-процессов организации // Территория науки. 2015. № 2. С. 121-124.
6. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Особенности формирования и перспективы развития трудовых ресурсов региона // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Киров, 2015. С. 30-32.7.
7. Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. Управление стратегией инновационного развития интегрированных структур пищевой промышленности // Перспективы инновационного развития современного мирового сообщества: экономико-правовые и социальные аспекты. Материалы Международной юбилейной научно-практической конференции ВЭПИ-ВГЛТА, в 5-ти томах. Редколлегия: главный редактор С.Л. Иголкин, ответственный редактор Т.Л. Безрукова, А.Э. Ахмедова. 2012. С. 21-27.

МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В АСПЕКТЕ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Луферова А.Д., Мазаева М.Р.

Сибирский федеральный университет
г. Красноярск

Научный руководитель – ассистент Покушко М.В.

В Настоящее время управление персоналом является основополагающим фактором, оказывающим влияние на конкурентоспособность компании и их устойчивое положение на рынке. По этой причине в последние годы возросла актуальность к такому элементу системы управления персоналом, как мотивация. Умение выявить мотивационные потребности персонала, а так же навык за мотивировать по ним к эффективной работе в организации – это ключ к успешному управлению. Существует множество работ различных ученых в области сравнительного анализа мотивации в России и за рубежом.

Вопросы мотивации нашли отражение в многочисленных исследованиях зарубежных и отечественных ученых, среди которых можно выделить А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Мак-Грегора, Е.В. Белкина, М.В. Грачева, В.А. Дятлова, Т.И. Мухамбетова, Г.Э. Слезингера и других.

В теории существует множество понятий мотивации, проанализировав которые, мы склоняемся к понятию, которое выделяет Гордиенко Ю.Ф. По его мнению под мотивацией понимается процесс воздействия на человека совокупности внутренних и внешних факторов, которые побуждают его к деятельности, определяют границы и формы этой деятельности, задают цели, на достижение которых должна быть направлена эта деятельность [1, 66].

Мескон М.Х. в своем знаменитом труде "Основы менеджмента" пишет: " Мотивация — процесс стимулирования самого себя и других на деятельность, направленную на достижение индивидуальных и общих целей организации" [2].

Существует разные классификации факторов мотивации, проанализировав которые, мы склоняемся к классификации, которую рассматривали в своем научном труде «Сравнительный анализ факторов мотивации в России и за рубежом». По нашему мнению все факторы мотивации можно разделить на внешние и внутренние.

К внутренним факторам мотивации относятся [3]:

- мечта, самореализация;
- идеи, творчество;
- самоутверждение.

К внешним факторам мотивации относят [3]:

- деньги;
- карьера;
- статус.

Вышеперечисленные факторы применяются как в российской практике мотивации персонала, так и зарубежной. Как правило, данные факторы не применяются по одному, а применяются в совокупности в зависимости от менталитета и ценностей, которые свойственны определенной стране.

Трошина М.А., Викторова Т.С. в статье «Обзор факторов мотивации в России и за рубежом: сходства и различия» говорят о том, что « в русской версии журнала Forbes были опубликованы интересные результаты исследования на тему мотивации персонала в разных странах. Так, по выводам экспертов, в Америке основной мотиватор – это деньги, в Европе – карьерный рост, дающий возможность получить статус, а статус уже притягивает деньги, в России, как это ни удивительно, - творческая самореализация. Стиль управления в Европе – это демократия, стиль управления в России – тоже как бы демократия, но если в Европе это демократия с четким уровнем подчинения, то для России большая проблема именно в процессе подчинения: у каждого есть свое мнение, и он вправе считать, что может спокойно опровергнуть то или иное задание, которое дает руководитель. Это очень четко связано с возможностью самореализации человека.» [4]

А.В. Козаченко в своем научном труде «Зарубежный опыт мотивации труда» говорит о том, что существуют некоторые особенности формирования мотивации персонала за рубежом, представленные в таблице 1. [5] А так же нами в таблицу 1, были добавлены особенности формирования мотивации персонала в России.

Подробный анализ данной таблицы был нами представлен в нашей научной статье «Сравнительный анализ факторов мотивации в России и за рубежом».

Таблица 1 - Особенности формирования мотивации персонала за рубежом

| Страна | Основные факторы мотивации труда | Отличительные особенности мотивации труда |
|----------------|--|---|
| Япония | Профессиональное мастерство; Возраст; Стаж; Результативность труда | Пожизненный найм; Единовременное пособие при выходе на пенсию |
| США | Поощрение предпринимательской активности; Качество работы; Высокая квалификация | Сочетание элементов сдельной и повременной систем; Участие в прибыли; Технологические надбавки; Премии за безаварийную работу, длительную эксплуатацию оборудования и инструмента; Соблюдение технологической дисциплины; Система двойных ставок |
| Франция | Квалификация; Качество работы; Количество рационализаторских предложений; Уровень мобилизации | Индивидуализация оплаты труда; Балльная оценка труда работника по профессиональному мастерству, производительности труда, качеству работы, соблюдению правил техники безопасности, этике производства; Инициативность; Дополнительные вознаграждения (воспитание детей, предоставление автомобиля, обеспечение по старости) |
| Великобритания | Доход | Участие в прибылях; Долевое участие в капитале; Трудовое долевое участие; Чисто трудовое участие |
| Германия | Качество | Стимулирование труда; Социальные гарантии |
| Швеция | Солидарная заработная плата | Дифференциация системы налогов и льгот Сильная социальная политика |
| Россия | Коллективный труд; признания и уважения коллег; гибкая система льгот | Признавать ценность работника для организации, предоставлять ему творческую свободу, применять программы обогащения труда и ротации кадров; Использовать скользящий график, неполную рабочую неделю, возможность трудиться как на рабочем месте, так и дома; Устанавливать работникам скидки на продукцию, выпускаемую компанией, в которой они работают; Предоставлять средства для проведения отдыха и досуга, обеспечивать бесплатными путёвками, выдавать кредит на покупку жилья, садового участка, автомашин и так далее |

Можно сделать вывод о том, что в современной науке об управлении мотивации отводится ведущая роль. Для эффективного управления персоналом необходимо знать, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий. Мотивация в управлении персоналом понимается как процесс активизации мотивов работников (внутренняя мотивация) и создания стимулов (внешняя мотивация) для их побуждения к эффективному труду. Факторы мотивации в России и за рубежом схожи, но при этом имеют множество различий. На это влияет ряд ограничений: индивидуальные культурные особенности каждой страны, менталитет, ценности, заложенные в момент формирования и воспитания личности. Не смотря на большое количество факторов мотивации, использовать все каждая страна не может. Даже если какая - то из

стран попытается перенять опыт другой это может оказаться не эффективным, потому что для сотрудников это не будет ценно и значимо.

Список литературы

1. Гордиенко Ю.Ф., Обухов Д.В., Самыгин С.И. Управление персоналом. С. 66.
2. Верхоглазенко В. Система мотивации персонала: понятия и определения [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/sistema-motivacii-personala-ponyatiya-i-opredeleniya>.
3. Мазаева М.Р., Луферова А.Д. Сравнительный анализ факторов мотивации в России и за рубежом. Журнал Экономика, социология и право, №12. С. 70.
4. Трошина М.А., Викторова Т.С. Обзор факторов мотивации в России и за рубежом: сходства и различия // Образовательный сайт Викторовой Т.С., заочное дистанционное образование. URL: <http://www.viktorova-ts.ru/page79/page31/index.html>.
5. Трошина М.А., Викторова Т.С. Обзор факторов мотивации в России и за рубежом: сходства и различия [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.viktorova-ts.ru/page79/page31/index.html>.

МЕТОДЫ АНАЛИЗА АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ

Макарова А.А.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Зеленодольск*

Научный руководитель – доцент, Дементьева Л.В.

В современных условиях вследствие интенсивного развития экономики и повышения покупательского спроса большинство торговых предприятий вынуждены работать с широким ассортиментом товаров.

Бесспорно, покупатели любят приобретать товар в магазинах, предлагающих обширный ассортимент. Но владельцам торговых точек таким большим ассортиментом трудно управлять, к тому же закупка множества наименований не всегда выгодна, так как некоторые позиции остаются невостребованными и впоследствии приносят убытки.

Разрешить эту проблему поможет анализ ассортимента.

Существует несколько методов для проведения анализа ассортимента.

Самый распространенный – это метод структурного анализа, основанный на ранжировании объектов по выбранным показателям, называемый ABC – анализ. В качестве объектов при анализе могут выступать: отдельные товары или продуктовые группы, товарные категории, товарные позиции, запасы, отдельные заказы и клиенты, регионы и каналы сбыта. В качестве показателей используются: объем продаж, прибыль, оборачиваемость.

С помощью такого инструмента изучения товарного ассортимента, как ABC-анализ, можно выявить ту часть продуктового ряда, либо запасов, которая обеспечивает максимальный эффект для торгового предприятия.

Основой данного метода анализа ассортимента товаров является принцип Парето, который заключается в правиле — 20 % всех товаров дают 80 % товарооборота магазина. Из чего следует, что качественный контроль 20 % позиций позволяет на 80 % контролировать всю систему ассортимента.

Таким образом, ABC-анализ — метод, позволяющий классифицировать объекты по степени влияния на общий результат, по степени их важности.

В процессе ABC-анализа происходит группировка товаров, традиционно выделяют три группы:

Группа А – очень важные товары, которые всегда должны присутствовать в ассортименте. Если в качестве параметра в анализе использовался объем продаж, то в данную группу входят лидеры продаж по количеству. Если в качестве параметра в анализе использовалась торговая наценка, то в данную группу входят наиболее прибыльные товары. Именно их продажа приносит магазину 80% выручки.

Группа В – товары средней степени важности, продажа которых приносит магазину 15% выручки.

Группа С характеризуется незначительным вкладом в анализируемый показатель. Продукты, попавшие в эту группу, могут быть исключены из номенклатуры, если это не повлияет на другие интересы фирмы (ассортимент, клиенты, связи между продуктами). Или же это товары-новинки, продажа которых приносит магазину пока только 5% выручки.

Для более детального и глубокого анализа целесообразно проводить аналогичный анализ по товарным категориям внутри товарных категорий, так как он является более информативным и позволяет эффективнее управлять ассортиментом, этот метод носит название XYZ-анализ.

XYZ-анализ - это инструмент, результатом которого является разделение товарной продукции по степени стабильности продаж и уровня колебаний потребления. То есть он помогает обнаружить наиболее популярные товары и товары, которые по каким-то причинам не востребованы постоянно.

Метод данного анализа заключается в расчете каждой товарной позиции коэффициента вариации или колебания расхода. Этот коэффициент показывает отклонение расхода от среднего значения и выражается в процентах.

Товары группируются по трем категориям, исходя из стабильности их поведения:

Категория Х, в которую попадают товары с колебанием продаж от 5% до 15%. Это товары, характеризующиеся стабильной величиной потребления и высокой степенью прогнозирования.

Категория Y, в которую попадают товары с колебанием продаж от 15% до 50%. Это товары, характеризующиеся сезонными колебаниями и средними возможностями их прогнозирования.

Категория Z, в которую попадают товары с колебанием продаж от 50% и выше. Это товары с нерегулярным потреблением и непредсказуемыми колебаниями, поэтому, спрогнозировать их спрос невозможно.

Проведение XYZ-анализа предоставляет четкую картину спроса на каждую товарную позицию.

Представленные методы анализа ассортимента позволят любому торговому предприятию повысить свою эффективность за счет рациональной оптимизации ассортимента для получения максимальной прибыли.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мамонова О.И.
СТИ НИТУ МИСИС

г. Старый Оскол

Научный руководитель – к.э.н., доцент Найденова Р.И.,

Научный руководитель – к.э.н., доцент Демьяненко М.С.

В компаниях с различной формой собственности финансовое планирование является основой финансового менеджмента. Целью финансового планирования является обеспечение финансовой, производственной и инвестиционной деятельности финансовыми ресурсами. Поэтому для осуществления данной цели необходимо решить следующие задачи, представленные на рисунке 1:



Рисунок 1 – Задачи финансового планирования

Гревцова Т.В. выделяет определенный перечень этапов финансового планирования [1]:

- анализ финансовой ситуации;
- проработка финансовой стратегии предприятия;
- разработка финансовой политики предприятия;
- создание текущих финансовых планов;
- подготовка оперативных финансовых планов;
- контроль над исполнением финансовых планов.

Применение такой технологии, как финансовое планирование, позволяет разработать систему финансовых планов и нормативных показателей по обеспечению организации необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности ее финансовой деятельности в будущих периодах.

В практике работы предприятий используются следующие основные модели финансового планирования. Исходя из модели «сверху-вниз» - план составляется собственником предприятия, он определяет значение желаемой прибыли в определенный промежуток времени. Далее плановые показатели передаются вниз по иерархической лестнице и переходят во все структурные подразделения. А согласно модели «снизу-вверх» - план составляется каждым подразделением отдельно, руководитель вправе вернуть план в доработку, если считает что подразделение способно добиться лучших показателей [2].

В настоящее время использование финансового планирования в России только набирает обороты и поэтому внедрение финансового планирования связано со следующими проблемами [2]:

- нестабильность экономики;
- несогласованность нормативно-правовой базы в контексте ведения предпринимательской деятельности;
- недостаточный уровень финансовых и человеческих ресурсов для применения новых методик планирования.

В финансовом планировании эффективным является метод инверсионного бюджетирования, который включает в себя отдельные элементы расчетно-аналитического и экономико-математического моделирования. Для данного метода основным показателем является показатель рентабельности маржинальной прибыли.

Показатель рентабельности маржинальной прибыли необходим для планирования накладных расходов и важен при составлении бюджета доходов и расходов. Для финансовой устойчивости предприятия плановое значения коэффициента рентабельности маржинальной прибыли рекомендуется принимать на уровне не менее 30-40%, что необходимо отразить во внутреннем регламенте предприятия [3].

Таким образом, финансовое планирование является важной частью управления на предприятии. Так как современная экономика подвержена изменениям, для эффективной работы предприятия необходимо планирование собственных доходов и расходов, что позволит добиться максимизации прибыли. Для достижения данной цели необходима эффективная организация финансового планирования с учетом отраслевых особенностей бизнеса и финансовых ресурсов предприятия.

Список литературы:

1. Гревцова Т.В. Особенности финансового планирования в организациях различных сфер бизнеса // РГУ имени С.А. Есенина: вековая история как фундамент дальнейшего развития (100-летию юбилею РГУ имени С.А. Есенина посвящается) материалы научно-практической конференции преподавателей РГУ имени С.А. Есенина по итогам 2014/15 учебного года.
2. Бикбаева А.Р. Финансовое планирование как неотъемлемая часть системы управления организацией // Проблемы и перспективы современной науки сборник материалов I Международной научно-практической конференции. Издательство: Центр научного знания «Логос», Ставрополь, 2014 г.
3. Асхабаев И.Ч., Омарова З.К. Основные проблемы финансового планирования на предприятии и инструменты их решения // Актуальные проблемы гуманитарных наук №4-1, 2015 г.

КАЧЕСТВО КАК ФАКТОР УСПЕХА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ

Маргитич М.П., ст. преподаватель

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Новизна (инновация), технический уровень и качество – залог успеха предпринимательства на современном рынке. Современность отрасли, предприятия, технологии или продукции определяется уровнем использования в них мировых достижений научно-технического прогресса. Ресурсосбережение, экологическая чистота и сохранение окружающей среды, производительность машин и труда, эргономика и безопасность человека, степень автоматизации и интеллектуальности являются основными показателями технического уровня производства. Моральное устаревание определяет технический уровень продукции т.е. как долго выпускаемая продукция продержится на рынке до появления продукции того же назначения с более высоким техническим уровнем или как долго она будет удовлетворять требованиям покупателя.

Реализация любой инновации или рост производительности труда не дадут полного экономического эффекта, если не будет соблюдаться качество продукции. Потребитель в конечном итоге определяет качество. Покупатель старается убедиться в том, что приобретенный товар сохранит свои технические характеристики в течении всего срока службы. Качество – это соответствие требованиям, согласованным с покупателем. Качественнее выше, чем полнее изделие удовлетворяет требования покупателя.

Продукция не должна разделяться на экспортную продукцию и продукцию для внутреннего потребления или на три сорта в зависимости от качества, как это имеет место на практике. Вся выпускаемая продукция должна быть качественной особенно в условиях рыночной конкуренции.

Априорно экспортную продукцию или продукцию второго и третьего сорта следует относить к разряду некачественной продукции.

Растущая прибыльность предприятия и его высокая репутация создается качеством выпускаемой им продукции.

В оправдание выпуска некачественной продукции некоторые производители считают, что продукция должна быть экономически оправданного качества. Эта точка зрения ошибочна особенно

условиях рыночной экономики, так как не существует понятия высшего абсолютного качества. Производители, имеющие высокую репутацию на рынке, как правило, производят продукцию с показателями качества выше мировых стандартов. Качество производимой продукции расценивается как одно из национальных достояний.

Многие страны, использующие государственные и международные стандарты имеют общенациональные системы судебной ответственности за невыполнение требований, предусмотренных этими документами. Чрезвычайно жесткая ответственность лежит на производителях, нарушающих безопасность и сохранение окружающей среды.

Несомненно, требуются значительные усилия и средства для достижения выпуска только качественной продукции. В этом большое значение имеет тщательная конструкторская и технологическая подготовка производства, позволяющие получить качественное изделие с первого раза.

Следовательно, неотвратимы дополнительные расходы на обеспечение качества, как при конструировании, так и в процессе изготовления изделия. К составляющим качества можно отнести следующие:

- выбор показателей качества, удовлетворяющих требованиям рынка;
- тип оборудования, его точность и состояние;
- качество материалов и покупных комплектующих изделий, используемых в производстве продукции;

- методы и средства измерения параметров качества продукции;
- состояние микроклимата производственной среды;
- высокий уровень организации производства и труда;
- формирование сознания менеджеров, ориентированного на качество.

Несоблюдение этого приводит к росту расходов в результате брака и на содержание аппарата технического контроля. Это можно подтвердить, рассматривая следующие компоненты, из которых складывается стоимость качества:

- стоимость проверок и содержание отделов технического контроля;
- затраты на организацию различных видов контроля, начиная с входного, промежуточного и окончательного на выходе изделия с производства;
- формирование системы планово-предупредительного ремонта с целью предупреждения остановки оборудования и аварий;
- затраты в результате неисправимого брака или на исправление брака;
- затраты на исправление рекламационных претензий в течение гарантийного периода;
- затраты на организацию услуг в процессе эксплуатации проданных изделий.

Своевременное обнаружение брака осуществляется с помощью современных технологий контроля. Одним из направлений совершенствования технологии контроля - использование встроенных приборов и устройств в конструкцию обрабатывающего оборудования. Это способствует быстрому действию системы контроля и точности измерения получаемых размеров. Кроме того, внедрение такой техники обеспечивает стопроцентный контроль параметров без остановки технологического процесса. Практика показывает, несмотря на то, что стоимость встроенных в технологическое оборудование контрольных приборов и устройств составляет значительную часть стоимости самого технологического оборудования, но эти затраты окупаются сокращением технологического брака и повышением производительности труда.

На отечественных предприятиях ведется в основном констатация брака, но недостаточно внимания уделяется исследованию причин брака и его предупреждению. Наблюдается рост работников отделов технического контроля, что является несомненным признаком нарушения технологической дисциплины со стороны изготовителей продукции. Снижение трудоемкости контроля обеспечит снижение затрат на него. Этого можно добиться путем использования передовых методов и средств технического контроля, особенно при повышении требований к его точности.

Определяя совокупные затраты для обеспечения качества, необходимо руководствоваться такими соображениями как:

допустить некоторый рост дополнительных затрат в стадии проектирования изделия для обеспечения его надежности, в стадии изучения опытных образцов для устранения выявленных недостатков, в стадии совершенствования технологических процессов. Эти затраты с избытком окупятся за счет уменьшения всех видов брака, сокращения затрат на гарантийный ремонт и исправление дефектов по рекламациям в процессе полного выпуска продукции в серийном и массовом типах производства. В конечном итоге предприятие получит дополнительную прибыль.

Наиболее целесообразным путем снижения затрат на обеспечение качества продукции является повышение доли затрат на профилактику брака, анализа его причин, а также разработку организационно-технических мероприятий по исключению их появления в будущем.

Особое значение необходимо придавать человеческому фактору в части создания качественной продукции. Халатное отношение к своим обязанностям приводит к большому количеству ошибок, ведущих к браку. В этом есть, с одной стороны, субъективные причины, вытекающие из личностных свойств человека - недостаток знаний, ошибки вследствие невнимательности и несоответствия квалификации

рабочегосложности выполняемой работы. Человек неспособен выполнить необходимые действия или же выполняет запрещенные.

С другой стороны существуют и объективныепричины, заключающиеся в несоблюдении со стороны руководства соответствующих условий, например, наличия адекватных средств контроля, поддержания исправности оборудования, обеспечения нужной технологической и конструкторской документацией, а такжеаконично и правильно написанными инструкциями по выполнению работы, достаточностью освещенности рабочего места, поддержанию температурного режима.

Обозначенные причины можно устранить, подняв на надлежащий уровень организацию производства и труда. При этом необходимо повысить эффективность работы ремонтного, инструментального, энергетического подразделений предприятия.

Предприятию следует усовершенствовать систему обучения, переобучения персонала с целью повышения квалификации и получения новых знаний, организовать семинары, где будут обсуждаться и тщательно анализироваться источники дефектов, относящихся к материалам,человеку, оборудованию, взаимодействию машины сматериалами и человеком.

Для исключения безразличности в работе, заинтересованности работников, возможно, пересмотреть систему оплаты и мотивации труда с акцентированием на достижение показателей, обеспечивающих выпуск качественной продукции.

Повышение качества продукции неотделимо от плотной работы по изучению ответной реакции потребителя после покупки, включающей в себя:

- удовлетворение покупкой (соответствие между ожиданиями и реальностью);
- познавательный диссонанс (несоответствие между ожиданиями и реальностью).

Это позволит получить информацию по совершенствованию производимой продукции. Практикойустановлены следующее причины брака и низкого качества в эксплуатации:

- несовершенство конструкции изделия;
- неисправность изделия явилась причиной несоблюдения технологического процесса на этапе производства;
- вина покупателей, эксплуатирующих изделие;
- несовершенство послепродажного сервисного обслуживания.

Особое внимание следует уделитьсервисному обслуживанию. Его возрастающее значение обусловлено следующими причинами:

- ростом конкуренции;
- возрастаньем сложности эксплуатации продукции;
- удовлетворением желаний потребителей в уменьшении проблем использования изделия.

Мировой опыт предлагает 7 правил эффективного сервиса:

«Сервис должен быть обещан потребителю.

Гарантии должны быть больше ожиданий.

Персонал сервиса – основа высокого качества.

Обучение – создает персонал.

«Ноль недостатков» - главная цель сервиса.

Клиент – зеркало службы сервиса.

Творчество – необходимый компонент сервиса» [1].

Таким образом, для повышения качества как фактора успеха предпринимательства на современном рынке необходимо совершенствовать конструкторско-технологическуюподготовку производства, сосредоточив усилия направильном выборе основных качественных показателей изделия, его эксплуатационных характеристик. Особое внимание следует уделитьсервисному обслуживанию, при этом человеческий факторостаесяодним из основных в решении проблем качества.

Литература

Соловьев, Б.А. Маркетинг: Учебник /Б.А.Соловьев, - М.: ИНФРА-М, 2011. –287с.

ПОГРУЖЕНИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ

Махмутова Р.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Кабиров И.С.

Говорят, мир освещается солнцем, а человек знанием. Тема образования никогда не утратит свою актуальность. Одним из самых востребованных туристских направлений являетсяобразовательный туризм. Образовательный туризм в России восходит к петровских времен. В годы правления Екатерины II придворные аристократы отправляли своих детей в образовательные путешествия.

Образовательный туризм – это путешествие, целью которого является не только погружение в культуру и традиции, но и обучение. Организация таких поездок является очень выгодным бизнесом. Сейчас образовательные поездки делят на несколько видов:

1. Путешествие с целью изучения языка. В настоящее время большим спросом пользуется изучение английского, немецкого, китайского, испанского и французского языков. В среднем такие туры посещают

люди от 14 до 35 лет. Чаще всего это школьники, студенты, предприниматели или управленцы. Изучение иностранного в стране-носителе этого языка будет намного эффективнее. Это способствует быстрому усвоению и лучшему погружению в культуру и традиции того или иного народа. Для более глубокого изучения такие туры длятся 2-3 недели.

2. Путешествие с целью участия в конференциях, съездах, конгрессах. Чаще всего это бизнесмены, конгрессмены и предприниматели. В основном это путешествие по служебным целям. В такой тур включается деловая часть (посещение или участие конференций, курсов, съездов, конгрессов), а также посещение достопримечательностей.

3. Спортивный туризм. Такие туры направлены на возможность обучиться тому или иному виду спорта. Большим спросом пользуются такие виды спорта как: серфинг, катание на горных лыжах, конный спорт, теннис, подводное плавание. В таких турах самое главное – это опытный тренер.

На наш взгляд, образовательный туризм это действительно очень интересно. Например, совсем недавно нашей группе предложили принять участие в программе «Курс глубокого погружения в сферу гостиничного бизнеса», которая проходила в городе Санкт-Петербург с 11 по 14 марта 2016 г.

Учебный курс представлял собой комплекс практических работ основанных на стандартах международных отелей, и позволила нам углубить свои знания и умения для работы в сфере гостиничного сервиса и туризма. Программа курса охватывала основные аспекты и принципы работы службы приема и размещения.

Уникальность программы состояла в глубоком погружении в сферу туризма и гостеприимства, осуществляемом на базе международных цепочек, возможности знакомства с департаментами отеля и их работой. А также в уровне знаний обучающего курса, позволяющего оценить и сравнить обслуживание отелей 3* и 5* по международным стандартам ISO/TCB.

Помимо обучения мы также успели познакомиться с достопримечательностями Санкт-Петербурга. Мы посетили Эрмитаж, Петропавловскую крепость, Исаакиевский собор, Дворцовую набережную, Дворцовую площадь, Зимний дворец, Спас на Крови, Казанский собор, Ростральные колонны, Стрелку Васильевского острова, Памятник Николаю I и Медный всадник.

Самое основное в таких курсах, это человек преподающий их. Нам очень повезло с преподавателем, ведь это эксперт международного класса в области управления гостиничным бизнесом. Она имеет квалификацию международного эксперта, закрепленную дипломами Швейцарской школы управления гостиничным бизнесом IHTTI School of Hotel Management, и Американской академии гостеприимства American Hotel & Lodging Educational Institute. Её опыт работы в таких отельных сетях как Hyatt & Swiss International Hotels позволил нам узнать о существующих международных правилах гостеприимства и получить навыки необходимые для дальнейшего карьерного роста.

Обучение проходило ежедневно по 3-4 часа до и после обеда. Курс включал в себя теоретическую часть, и некоторые аспекты практического характера. Кроме того, мы выучили фразы, которые должен знать менеджер приема и размещения с иностранными гостями. В завершении курса нам были выданы сертификаты международного образца. Это был очень полезный опыт. Мы с радостью еще примем участие в подобных курсах.

НРАВСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕКЛАМЫ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ В СМИ КАК СПОСОБ КОММЕРЦИИ НА ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ

Морозова Т.Р.

педагог дополнительного образования высшей категории

Отделения экологического образования

ГАОУ ДОО Свердловской области «Дворец молодежи»

г. Екатеринбург

В течение ряда лет по телевидению радио рекламные предложения агрессивно убеждают слушателей о преимуществах медицинских средств- от лечения насморка, заканчивая кардиологическими и онкологическими лекарствами. Можно ли доверять такой рекламе и приобретать средства, не обращаясь к врачу?

К сожалению, люди без «самолечения» не обходятся. Ряд граждан, опираясь на советы знакомых, поиски страниц в Интернет, спрашивая в аптеках о том, «что помогает от головы или живота», приобретают лекарства, используя информацию в электронных и печатных СМИ. По данным токсикологов, более 60тыс. россиян ежегодно умирают от самолечения фармацевтическими препаратами, рекламу которых навязывают потребителю печатные и телевизионные СМИ [1]. Около 25% россиян считают, что рекламу лекарственных средств запрещать нельзя: она помогает ориентироваться в медицинских вопросах [2].

Так как спрос на данные услуги растет, бизнесмены от медицины (часто сами от нее далекие) заполняют эту маркетинговую нишу. Их помощниками становятся электронные и печатные СМИ, готовые на продвижении предложений рекламодателей получить свою долю доходов от граждан, желающих лечиться самостоятельно. Производители лекарств и БАДов занимают в России четвертое место по объему рекламы. По данным ФАС РФ, реклама биодобавок, медицинских услуг и лекарств занимает второе место после рекламы финансовых услуг по числу нарушений законодательства о рекламе [3].

Из-за возможности получения за рекламируемые препараты больших доходов, СМИ принимают к рекламированию товары, медицинские свойства которых не подтверждены нужными сертификатами и лицензиями. Возник поток лживой и медицински безграмотной рекламы, несущей угрозу здоровью миллионов граждан.

В 2003г. Минздрав России выступил за полный запрет рекламы фармацевтических препаратов на радио и телевидении, так как около 1/3 россиян выбирали лекарство не по назначению врача, а после просмотра рекламы, покупая неэффективные медикаменты [4]. Многих покупателей вводит в заблуждение реклама "чудодейственных средств", способных мгновенно снять боль или сбить высокую температуру.

Была еще попытка запретить рекламу медикаментов в 2005г. Но и в этот раз убрать рекламу с радио и ТВ не удалось. Единственное, законодатели заставили в роликах проговаривать фразу: "Перед употреблением лекарственного средства посоветуйтесь с лечащим врачом". В мае 2013г. поступило предложение о внесении поправки о запрете рекламы безрецептурных средств, куда входят популярные у населения препараты, и биологически активных добавок (БАД) в ст.24 федерального закона "О рекламе" [4]. Поправки утверждены рабочей группой Госдумы, дата слушаний по ним не определена.

Сегодня при регулярном просмотре ТВ и слушании радио человек приобретает четкое представление о том, что ему следует делать в случае заболевания: рекламируются лекарства, излечивающие от «всех болезней» легко, быстро и дешево. Абсолютно игнорируется степень и сложность патологий, методы лечения которых может назначить только врач-специалист индивидуально каждому пациенту. И, как утверждают специалисты, эти рекламные ролики больше служат продвижению на рынке лекарственных средств, не обладающих нужной эффективностью, но на рекламу которых затрачено много денежных средств. Потому некоторые дорогие препараты могут быть менее эффективными, чем более дешевые и не рекламируемые их аналоги.

В свое время такая же ситуация была и за рубежом. Для ее разрешения в Евросоюзе и США были приняты меры по ужесточению рекламного законодательства лекарственных препаратов. В странах ЕС запрещена реклама безрецептурных лекарственных препаратов. В Канаде ввели запрет рекламы лекарственных препаратов по ТВ и радио. Параллельно действует жесткая система сертификации, так ЕС ведет собственный реестр лекарственных средств и проводит отдельные клинические испытания. Помимо этого действует множество единых строгих требований к реализации лекарственных средств.

В России в 2006г. введен ряд ограничений на рекламу лекарственных средств, отпускаемых по рецепту врача. Но результативность этих ограничений и невозможность их продуктивного использования на фоне либеральной системы контроля выпуска и реализации данной продукции оказалась незаметной. Опасность стремительного роста рынка безрецептурных лекарств заключается в том, что по данным опросов фонда "Качество жизни", до 70% россиян предпочитают самолечение посещению врача [6]. Причем при выборе лекарства для самолечения они ориентируются в основном на рекламу, на советы родственников и друзей. Сейчас показатель смертности трудоспособных россиян в 4,5 раза превышает европейский [6]. Сегодня 3–5% больных, поступающих в стационары, являются жертвами побочного действия лекарств, принимаемых бесконтрольно. От этого умирает больных в 10 раз больше, чем от ошибок хирургов [4].

По данным токсикологов, более 60тыс. россиян ежегодно умирают от самолечения фармацевтическими препаратами, рекламу которых навязывают СМИ. Врачи уверены - чем чаще лекарственные препараты мелькают в рекламных роликах, тем больше побочных эффектов, обострений хронических заболеваний и аллергий им приходится лечить. Кстати, в России побочные эффекты фармацевтических средств не отслеживаются, так как такие данные собирать сложно. Но токсикологи предполагают, что 10-15% смертей были вызваны неправильным приемом лекарств и побочными действиями от них [4].

Наглядный пример. До 2013г. «Радио России-Радио Урала» в Свердловской области в удобное для всех граждан время с 7 до 8 утра, когда они собираются на работу, а дети в школу, информировало слушателей о новостях в стране, области, давало прогноз погоды на день, актуальные интервью со специалистами. После 01.01.2013г. картина изменилась. По окончании российских новостей до 7.30 идет незначимая информация «Радио России». А в 7.31 и до 7.58 (прайм-тайм) идет реклама медицинских приборов МАВИТ, СВЕТОМАГ и других. И так - в течение 27 минут. Аналогичная реклама в течение 18 мин. звучит после выпуска новостей с 9.08 до 9.22. Вопрос: почему государственное радио проявляет интерес к рекламе этих приборов? Ответ на поверхности: очень дорогое рекламное время на «Радио России» продавцы рекламируемых лекарственных препаратов, БАДов и медицинских приборов используют интенсивно. Вероятно, их громадные затраты на рекламу окупаются в выгодной степени за счет продаж рекламируемых товаров по всей стране.

Вопрос: а куда смотрят врачи, когда видно, что здоровью населения причиняется вред? Если оценивать деятельность медицинских работников по вопросам применения населением в целях самолечения лекарственных препаратов и медицинских приборов на основании не медицинских заключений, а только использованием рекламы, то это мнение в абсолютном большинстве крайне отрицательное.

Для большей верности этих мнений автор провела опрос родителей учащихся одной из школ Екатеринбурга– специалистов медиков. В опросе приняло участие 12 врачей разных категорий и специализаций. 100% заявили о категорическом несогласии с телевизионной и радио рекламной формами

продажи лекарственных препаратов населению. Только врач и только после выявления у каждого индивидуально пациента точного диагноза заболевания, может выписать ему нужные препараты и указать методы их применения при его лечении.

На вопрос об эффективности использования медицинских приборов и препаратов, общий ответ можно представить так: «Ни о какой эффективности речь идти не может, так как никакой прибор и никакое лекарство не излечивают ОТ ВСЕХ БОЛЕЗНЕЙ! Цена и качество, как правило, не совпадают: часто дешевые отечественные препараты оказывают такое же воздействие на результат лечения, как и их дорогие зарубежные аналоги. Большинство рекламируемых препаратов – БАДы, а приборы – физиотерапевтические аппараты и, следовательно, не способны значительно повлиять на лечение заболевания».

На вопрос об основных потребителях препаратов общий ответ такой: «Большинство пациентов – пожилые люди с хроническими заболеваниями и они верят рекламируемым методам лечения. Агрессивная реклама направлена на них. Часть пациентов может поверить рекламе, но если есть настоящий врач, которому доверяют, такая реклама станет бесполезной».

На вопрос, что нужно сделать государству для решения проблемы, ответы разные: от ужесточения юридической, особенно уголовной ответственности участников рекламы лекарственных препаратов до реального применения действующих юридических санкций. Вот ответы:

- запретить любую рекламу предметов медицинского назначения;
- ввести уголовную ответственность за указанную рекламу;
- реклама должна знакомить с появлением новых препаратов на рынке, но назначать их должен только врач;
- наказание за такое нарушение есть – недобросовестная реклама.

Таким образом, абсолютное большинство членов медицинского сообщества к рекламе лекарственных препаратов и медицинских приборов на радио и ТВ относятся крайне отрицательно. Тогда другой вопрос, почему эта реклама, несмотря на всякого рода ограничения, продолжает занимать высокое место среди рекламируемых продуктов. Специалисты в области правового регулирования рекламных отношений констатируют, что отдельные моменты деятельности рекламных компаний можно квалифицировать по следующим статьям:

Статья 235, часть 1 УК РФ «Незаконное занятие частной медицинской практикой лицом, не имеющим лицензии на избранный вид деятельности». Дело в том, что распространители препаратов и медицинских приборов, как правило, не имеют лицензий на ведение медицинской деятельности.

Статья 159, часть 4 УК РФ «Мошенничество - хищение чужого имущества или его приобретение путем обмана или злоупотреблением доверия». Практически все рекламодатели при обращении к ним потребителей лекарств вводят в заблуждение доверчивых людей, предлагая им дорого то, что стоит реально дешевле, и то, что может человеку навредить его здоровью, так как о свойствах рекламируемых товаров умышленно дается недостоверная информация.

Однако при определении юридической ответственности за нарушения законодательства о рекламе при распространении медицинской рекламы законодатель признал эти нарушения малозначимыми. При рассмотрении дел о нарушении законодательства о рекламе медицинских средств суды исходят из того, что такие нарушения не несут существенную угрозу жизни и здоровью населения. В связи с этим они часто отказывают в признании нарушений рекламного законодательства при такой рекламе.

Список литературы:

1. <http://nspzdorovje.ucoz.ru/publ/1-1-0-55>
2. Почти половина россиян одобряет запрет на рекламу лекарств в СМИ. – <http://www.superjob.ru/research/articles/111195>
3. http://www.vedomosti.ru/companies/news/12446221/ministr_zdravooxraneniyapredlagaet_zapretit_reklamu
4. <http://www.vechnayamolodost.ru/>
5. <http://www.top.rbc.ru/economics/23.08.2012/665964/>
6. http://www.abelyakov.ru/info/pojasnitel_naja_zapiska_10.htm

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ К РЕСТОРАНУ ЯПОНСКОЙ КУХНИ

Муханов А.В.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Научный руководитель – к.э.н., доцент Сушкова Т.В.

Сегодня ресторанный бизнес находится в затруднительном положении из-за мирового кризиса, следовательно, прослеживается тенденция уменьшения количества посетителей и уменьшения спроса на услуги ресторана. Изысканный ужин в дорогом ресторане становится многим потребителям не по карману, и они предпочитают либо заведения экономичного класса, либо питаться дома. Во всем мире это заставляет рестораны предпринимать разные шаги – снижать цены и завлекать посетителей скидками и акциями. Согласно теории конкурентной рациональности, основным критерием контроля качества для фирмы является степень приверженности и удовлетворенности ее потребителей. В настоящее время все больше растет осознание того, что удовлетворение и удержание потребителя – это ключевые факторы успеха для

предпринимателей, поскольку прибыль, которую организация получает сегодня, приносят потребители, завоеванные вчера.

В ходе исследования выяснилось, что большая часть опрошенных посещают кафе, бары реже одного раза в месяц (42%), 2-3 раза посещают данные заведения 37,5 % респондентов. 18,5% посетителей ходят в кафе, бары несколько раз в неделю. Практически ежедневно посещают кафе лишь 2% опрошенных. Большая часть опрошенных (43%) посещает «Шири-Хари» 1-2 раза в полгода, 29% – несколько раз в месяц, 14% – несколько раз в неделю.

Чаще всего опрошенные посещают рестораны и кафе японской кухни с целью провести вечер в романтической обстановке (романтический ужин). Проводят время с семьей 29% посетителей, встречаются с друзьями или обедают, завтракают или ужинают – 14% респондентов.

Наибольшим предпочтением пользуются роллы (их предпочитают 57% опрошенных), на втором месте по предпочтениям горячие блюда (28%), суши.

С целью изучения удовлетворенности клиентов деятельностью кафе японской кухни была использована мультиатрибутивная модель товара. В результате исследования выяснилось, что лидером среди кафе японской кухни является исследуемый нами объект «Шири-Хари». Так как данная модель является компенсаторной, то есть низкие баллы по одним атрибутам, могут компенсироваться высокими баллами по другим. Поэтому необходимо учитывать меру важности. Наиболее важными атрибутами являются «широта ассортимента» и «уровень цен» и именно по этим показателям «Шири-Хари» является лидером, наряду с «Гин-но-Таки». Не достаточно высокие баллы, по отношению к конкурентам, имеют такие показатели как «скорость обслуживания», «парковка» и «наличие акций». Общая полезность учитывает вклад частных полезностей, и, по данному критерию «Шири-Хари» лидируют, а основными конкурентами являются «Гин-но-Таки», «Рок-н-Роллы».

Самым характерным является атрибут – известность (2,22). Наиболее известным рестораном японской кухни является «Гин-но-Таки», далее «Рок-н-Роллы». Наименее известным кафе «Сакура».

Далее наиболее отличительным атрибутом является такой атрибут как «наличие акций» (1,85). По данному атрибуту отличается кафе «Чайна Таун». Так же наиболее всего потребители различают кафе японской кухни по такому показателю как «внешний вид здания» и, по данному показателю наиболее всего потребители отличают «Гин-но-Таки», наименее «Чайна Таун». Наиболее важными являются такие характеристики кафе как широта ассортимента блюд и напитков, а также уровень цен. По данным показателям лидирующие позиции занимают «Шири-Хари» и «Гин-но-Таки».

С целью измерения уровня лояльности клиентов к кафе «Шири-Хари» была применена методика NPS (NetPromoterScore). Формирование лояльности потребителей достигается благодаря сбалансированным продуманным маркетинговым коммуникациям. В ходе исследования выяснилось что критиков у «Шири-Хари» 14%, пассивных потребителей – 71%, промоутеров всего 14%.

Рассчитать индекс лояльности можно по формуле:

$$\% \text{ NPS} = \% \text{ промоутеры} - \% \text{ критика.}$$

Таким образом, согласно данной формуле лояльность к клиентам к данной организации составляет 0%. Из результатов исследования следует, что кафе «Шири-Хари» при достаточной известности, хорошем ассортименте и ценовой политике, не занимается формированием лояльности клиентов.

В результате проведенного исследования можно дать следующие предложения:

1. Коммуникации. Цель и задачи коммуникационного проекта кафе «Шири-Хари»: формирование потребительской лояльности потребителей. Так как японская кухня является традиционной, с использованием классических продуктов, дарованных самой природой, необходимо на этом сделать акцент. Одним из рекламных слоганов коммуникационной кампании может быть следующий: «В ресторане «Шири-Хари» так же бережно относятся к традициям японской кухни, как и в Японии, технологичности, традиционности японской кухни».

2. Для укрепления отношения потребителей к кафе «Шири-Хари» необходимо использовать следующие основные атрибуты японской культуры, которые укрепляют положительное отношение и лояльность (принципы деятельности кафе):

– Традиции: в «Шири-Хари» к традициям относятся так же бережно, как и в Японии!

Необходимо в рекламных коммуникациях делать акцент на классических блюдах. Кроме того, необходимо организовать промо «5-ый вкус». В основе данной промо-акции лежит создание сенсационного меню из блюд, содержащих традиционные японские продукты, в которые входит умами – вещество, способное создавать «пятый вкус» и создавать новые вкусовые ощущения. К тому же, по результатам проведенного исследования такой атрибут как, «наличие акций» выражен в деятельности исследуемого объекта слабо по отношению к конкурентам.

– Качество: в «Шири-Хари» так же хорошо готовят японские блюда, как в Японии – автомобили! С целью формирования потребительской лояльности необходимо проводить промо-акции с участием блюд, содержащих лосось и икру. В основе акции лежат два базовых продукта, понятных, близких и, в тоже время, воспринимаемых как атрибуты красивой и качественной жизни.

– Скорость: скорость приготовления блюд в «Шири-Хари» близка к скорости движения японских скоростных поездов! В основе данной промо-акции лежит ключевая поведенческая особенность и ценность

жителей города – скорость обслуживания. Данный атрибут деятельности кафе так же по результатам исследования является слабовыраженным, относительно конкурентов.

3. Основными средствами рекламы будут: рекламные щиты; стяжки; промо-меню оригинального дизайна; значки официантов; воблеры; радиореклама; транспортная реклама; потребительские журналы; газеты; приложение FourSquare.

4. Кобрендинговая программа. На привлечение дополнительных клиентов и удержание постоянных помогут такие мероприятия как проведение презентаций, организация банкетов, посвященных каким либо событиям. При этом постоянным посетителям или клиентам, сделавшим большой заказ выдается карточка постоянного клиента, дающая возможность посещать кафе «Шири-Хари» со скидкой. Такую кобрендинговую программу можно назвать «Малина»: при посещении кафе в дальнейшем за каждые 200 рублей в чеке, на карточку постоянного клиента начисляется 60 бонусов.

Кроме того, привлечь внимание новых клиентов и удержать старых помогут различного рода участия шеф-повара ресторана во всевозможных конкурсах, мастер-классах и публикации с интервью и фирменными блюдами в популярных городских журналах: «Выбирай», «Стольник» и т.п. Регулярные победы в конкурсах («золотая вилка») складывают репутацию производителя высококачественных блюд, несмотря на усиливающуюся конкуренцию.

5. Повышение квалификации персонала. Для того, чтобы повысить лояльность необходимо заботиться о подготовке своего персонала. Для этого необходимо ежегодно повышать квалификацию основного и обслуживающего персонала. Цели обучения персонала кафе: поддержание необходимого уровня квалификации персонала с учетом существующих требований рынка и перспектив его развития; сохранение и рациональное использование профессионализма персонала; повышение конкурентоспособности услуг; создание условий для персонального роста. Это и тренинги на знание блюд, напитков, дорогих вин, акций, и психологические тренинги: на стрессоустойчивость, позитивное мышление работников сферы обслуживания. Так для работников кафе самым тяжелым является создание атмосферы, что чаще всего зависит от психологических факторов.

6. Инновационные технологии. Необходимо внедрить специальное приложение для I-Phone (FourSquare) с функцией GPS, которая может привлечь новых клиентов и увеличить поток в целом. FourSquare – это социальная сеть с функцией представления информационных и развлекательных услуг, зависящих от местоположения пользователя мобильного устройства. Участники сети отмечают в FourSquare с помощью мобильного телефона. Сам сервис построен в виде игры: за то, что пользователь ставит чекины где-либо – начисляются баллы и бонусы за частую активность. Данным сервисом пользуются как охотники за скидками, так и люди имиджа, которым важно его подчеркнуть.

FourSquare создал ряд бесплатных маркетинговых инструментов для бизнеса: от специальных предложений по изучению клиентов до обновления страницы FourSquare. Для того, чтобы приложение служило на благо компании, необходимо лишь однажды заполнить простую онлайн заявку и пройти процедуру верификации.

Согласно официальному сайту www.foursquare.com, когда вы подали запрос на добавление своего бизнеса на карту, вы получаете полный доступ к данным о ваших клиентах в режиме реального времени, включая:

- Общее количество чекинов в день;
- Ваши новые клиенты;
- Ваши постоянные клиенты;
- Количество женщин и мужчин;
- В какое время люди осуществляют Check - in;
- Доля check-inFourSquare вашего заведения, которые переданы на Twitter и Facebook

Все предложенные мероприятия прошли стадию оценки экономической эффективности и могут быть приняты к реализации.

Список литературы:

1. Алешина, И.В. Поведение потребителей: учеб. пособие для вузов / И.В. Алешина. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 384 с. ISBN 868-5471-25-4.
2. Рычкова, Н.В. Этнические модели потребительских практик (пример Республики Татарстан) / Н.В. Рычкова, С.Ю.Рычков. – Казань: Казан. Ун-т, 2014. – ч.2 – 112с.
3. Рычков, С.Ю. анализ конкурентоспособности: маркетинговые аспекты: Учебное пособие/С.Ю. Рычков; КНИТУ Казань, Издательство «Ихлас», 2014с.
4. Энджел, Д., Блэкуэл, Р., Миниард, П. Поведение потребителей /Д.Энджел, П.Миниард, Р. Блэкуэл. – СПб.: Питер, 1999. 158 с. ISBN 15245-125-65.
5. Юзеф, С. Маркетинг в общественном питании: пер с польск. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 240с.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Петрова Е.С.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП) г. Зеленодольск

Научный руководитель - доцент Дементьева Л.В.

Транспорт играет важную роль на предприятиях мебельной промышленности. Это выявлено тем, что ориентация мебельного производства на потребителя и повышение его конкурентоспособности выражено выполнением следующих норм правил хозяйственной деятельности: продукт, пользующийся на рынке спросом предложить потребителю в нужном количестве, в определенное и указанное место, при минимальных затратах. В настоящее время вопросы и проблемы, связанные со становлением, развитием и эффективностью транспортного обслуживания предприятий приобретает все большую актуальность. Их значимость вызвана действием объективных социально-экономических и правовых факторов в нашей стране, а универсальность проявляется в широте областей их применения [1].

Наибольшее применение при транспортировке на мебельном предприятии в настоящее время находит автомобильный транспорт, который позволяет удовлетворить потребности мебельных предприятий при доставке сырья и материалов, а также доставке готовой продукции (мебели) до покупателей (потребителей). Автомобильному транспорту, в частности присуще: высокая маневренность, приспособленность для перевозок грузов, отличающихся по массе и габаритным размерам, большая провозная способность, быстрота доставки груза, меньшая себестоимость перевозок на короткие расстояния. Благодаря высокой маневренности автомобильный транспорт перевозит грузы, а именно мебель непосредственно от склада отправителя до потребителя [2].

Актуальность данной работы вызвана тем, что деятельность современных промышленных предприятий, а именно мебельное предприятие требует повседневного перемещения большого объема различных грузов (мебели).

При формировании системы организации транспортного обслуживания мебельных предприятий следует учитывать особенности большей части грузов, и в частности мебели, доля которой, в общем объеме перевозок в отрасли составляет около 60%. Мебель относится к числу ценных торговых грузов, легко повреждаемых при ударных нагрузках и поэтому при ее доставке особое внимание уделяется качеству транспортного процесса услуг (своевременности выполнения доставки, сохранности груза в пути). Высокое качество транспортного процесса при доставке мебели достигается за счет применения специализированного подвижного состава (фургонов), контейнеров, средств пакетирования, экспедирования, компьютерных технологий и современных средств связи при оперативном управлении работой транспорта.

Таким образом, транспорт играет большую роль в функционировании промышленных предприятий. От организации его работы в значительной мере зависит ритмичность работы предприятия и его производственных подразделений, участвующих в выпуске готовой продукции.

Список литературы:

1. <http://geum.ru/>
2. <http://transsexpress.spb.ru/>
3. mbschool.ru

РАЗРАБОТКА МАРШРУТИЗАЦИИ ДВИЖЕНИЯ ТРАНСПОРТА НА КРУПНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЯХ

Петрова Е.С.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Научный руководитель - доцент Дементьева Л.В.

В нашей повседневной жизни транспорт играет огромную роль. С давних времен имеет преимущество в использовании, как отдельной личности, так и компаниями, фирмами, заводами и производством. Транспорт является важной отраслью материального производства, который имеет свои особенности, разновидности и подразделения.

В России транспорт сравнивают с «кровеносной системой» с помощью, которой осуществляется транспортировка огромных масс грузов и пассажиров как внутри города, так и в междугородном, межрайонном и международном сообщении. [1]

Основными видами транспорта являются железнодорожный, автомобильный, авиационный, трубопроводный, морской и речной. Каждый вид транспорта выполняет свою функцию в соответствии со своими технико-экономическими способностями, провозной способностью, географическими и историческими особенностями развития. [2]

Роль транспорта заключается не только в транспортировке огромных масс грузов, но и в воспроизведении производственного цикла, в создании запаса сырья, материалов, комплектующих и готовой продукции, как производителей, так и потребителей.

Сейчас многие компании, фирмы и производства имеют свой автопарк либо нанимают транспорт в транспортных компаниях, таких как «Деловая линия», «Логистика», «Пункт Авто», «Шмель», «Транс-Лидер», которые занимаются грузоперевозкой. Но проблемой многих компаний является разработка

маршрутизации движения подвижного состава. Эта проблема транспортных компаний остается быть актуальной по сей день.

Главным экономическим показателем работы транспортной компании является грузооборот. Грузооборот это показатель объема перевозок грузов, который равен произведению массы перевозимого за определенное время груза на расстояние перевозки и измеряется в тонн/километрах. В графическом изображении грузопотоки выражаются в виде эпюр (схема), которая наглядно представляет схему транспортировки продукции, что имеет важное значение для разработки маршрутов движения подвижного состава. Эпюра представляет прямое и обратное представление движения грузовых потоков, что позволяет определить наибольший грузооборот от пункта отправления груза до пункта назначения и наоборот. Для изучения грузопотоков и наглядного представления составляется шахматная таблица, в которой расписаны сведения о корреспонденции (грузообмене) от пункта отправления груза до пункта назначения и наоборот. С помощью шахматной таблицы составляется эпюра площадь, которой представляет собой грузооборот всех пунктов грузоперевозки.

Например, возьмем транспортную компанию, которая занимается перевозкой грузов (т) из пункта отправления в пункт назначения. Данные представлены в шахматной ведомости, таблица 1.

Таблица 1 - Шахматная ведомость грузооборота, т.

| Пункт отправки груза | Пункт назначения | | | | Всего отправлено груза, т |
|------------------------|------------------|----|----|----|---------------------------|
| | A | B | C | D | |
| A | - | 11 | 13 | 9 | 33 |
| B | 12 | - | 3 | 14 | 29 |
| C | 5 | 8 | - | - | 13 |
| D | 6 | - | 13 | - | 19 |
| Всего прибыло груза, т | 23 | 19 | 29 | 23 | 94 |

По

данным шахматной ведомости грузооборота пункта отправки и пункта назначения груза оставляем эпюру, рисунок 1.

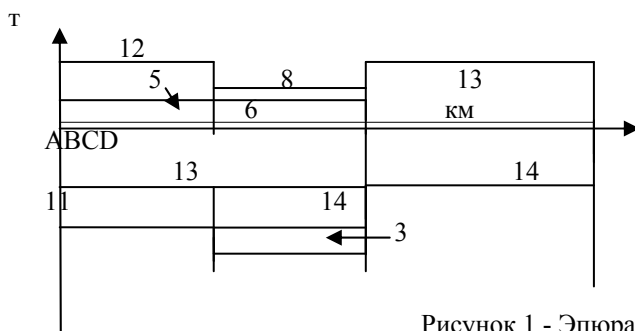


Рисунок 1 - Эпюра грузооборота, т.

Таким образом, транспортным компаниям необходимо составлять эпюру грузопотоков для маршрутизации движения транспорта, которое позволит определить:

- количество груза отправляемого и прибывающего в пункт назначения и проходящего через него,
- объем транспортировки и грузооборот на каждом конкретном участке,
- расстояние перевозки груза,
- определение встречных потоков.

Эпюра грузопотоков позволяет определить: количество груза отправляемого из каждого пункта, количество груза пребывающего в каждый пункт, количество груза проходящего транзитом через каждый пункт, объем перевозок на каждом участке и на всей линии, грузооборот на каждом участке и на всей линии, а также среднее расстояние перевозки грузов, что значительно позволит улучшить транспортным компаниям маршрутизации движения транспорта.

Список литературы:

1. <http://coolreferat.com/>
2. <http://studopedia.ru/>
3. ru.wikipedia.org

СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В ТОРГОВЛЕ

Петрова Е.С.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г.Зеленодольск

Научный руководитель - доцент Дементьева Л.В.

Применение логистики в розничной торговле способствует расширению ассортимента и служит преобразователем его в максимально удобный для покупателя, что и является сущностью логистики в торговле.

Логистика в торговле позволяет построить эффективную логистическую систему, управлять цепями поставок, оптимизировать материальные запасы на складах предприятий оптовой и розничной торговли [1] .

Развитие логистики в торговле имеет ярко выраженные актуальные проблемы, которые определяются, во-первых, в отсутствии логистических связей между участниками товародвижения, в первую очередь это отсутствие логистических связей между оптовой и розничной торговлей, во-вторых, низкий технический уровень предприятий оптовой и розничной торговли и третья проблема развития логистики в торговле связана с развитием информационных технологий [2].

Так как, логистика является неотъемлемой частью в торговой деятельности необходимо решить проблемы развития логистики в торговле. Внедрение логистики в торговлю позволит:

- ввести систему сквозного контроля и управление запасами,
- применить систему KANBAN для организации производства и снабжения,
- применить концепцию JIT (точно в срок) для управления запасами на основе эффективной доставки товаров.

Для развития логистики в торговле и решения проблем необходимо:

- наладить отношения с участниками товародвижения, то есть с посредниками, определив их качество, количество и опыт,
- повысить технический уровень предприятия, благодаря, оснащению самого предприятия машинами и оборудованием в соответствии с современным уровнем научно-технического прогресса,
- внедрить инновационные информационные технологии, такие как, EDI (электронный документооборот), ЭЦП (электронная цифровая печать), маркировка, штрих кодирование, RFID-технологии (радиочастотные технологии) и спутниковые технологии.

Таким образом, проблемы развития логистики в торговле решаемы, но требуют особого внимания к себе, труда, усилий и затрат.

Список литературы:

1. <http://knowledge.allbest.ru/>
2. <http://bizbook.online/>
3. edu.logistics-gr

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Подвальнова Е.В.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Научный руководитель – ст. преподаватель Ахметова А.Ф.

Конкурентоспособность - это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на рынке. Управление конкурентоспособностью - это стратегическая задача любого предприятия, решение которой возможно на основе проведения глубокого исследования конкурентоспособности, а также разработки и внедрения комплексной концепции управления конкурентоспособностью, обладающей возможностями формирования и корректировки целей и стратегий развития предприятия в соответствии с достигнутым уровнем конкурентоспособности.

Элементы системы управления конкурентоспособностью предприятия –внешнее окружение (связь с внешней средой, обратная связь) и внутренняя структура (управляемая и управляющая подсистемы). Внутренняя структура управления опирается на следующие взаимосвязанные категории: объект и субъект, цели и задачи, стратегия, тактика, функции, методы и средства управления конкурентоспособностью предприятия.

Конкуренция на финансовом рынке – это динамический процесс соперничества финансовых организаций, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке кредитных и банковских услуг.

Для развития конкурентного потенциала коммерческого банка необходимо комплексно подходить к процессу управления всеми элементами его структуры с целью достижения максимального эффекта, что требует разработки и внедрения конкурентных стратегий, направленных на развитие внутренних и внешних возможностей банка.

Общий алгоритм управления стратегической конкурентоспособностью банка: систематические маркетинговые исследования окружающей макро, микросреды и внутренней среды банка; количественная оценка конкурентоспособности банка; прогнозирование уровня конкурентоспособности банка и его конкурентов, разработка нормативов конкурентоспособности.

Лето Банк - новый розничный российский банк международной финансовой группы ВТБ, специализирующийся на потребительском кредитовании в сети отделений и торговых точек партнеров.

Анализ экономических показателей результатов деятельности ПАО «Лето Банк» за 2013-2015 гг. показал высокий уровень финансовой устойчивости банка (однако следует заметить, что данный уровень поддерживается единственным учредителем банка - ВТБ 24). Иные показатели, такие как валюта баланса,

чистая прибыль выше в 2015 году, чем в 2014 и 2013. Наблюдается снижение динамики роста показателей. Кредитные центры ПАО «Лето Банк» в городе Набережные Челны выдали кредиты населению на сумму 15580 тыс. руб. с июня 2014 года.

Анализ системы управления показал, что управляющая структура состоит из управляющего банком, а также из руководителей структурных подразделений. Управляемая структура состоит из экспертов кредитных центров. Базовые функции управления, такие как планирование, организация, мотивация и контроль имеют некоторые недостатки. Плановые показатели банка не достигаются, система стимулирования сотрудников неэффективна.

Управление конкурентоспособностью ПАО «Лето Банк» на региональных рынках возлагается на управляющих банком и на директоров кредитных центров.

Конкурентоспособность банка с позиции клиентов можно оценить через анализ вкладов населения по срокам. Так исследователи в области банковского менеджмента отмечают, чем больше срок вклада – тем больше доверие к банку, и, следовательно, выше уровень конкурентоспособности кредитной организации. Вклады в ПАО «Лето Банк» оформляются преимущественно на срок от 180 дней до года. По остальным банкам 52% вкладов оформляются на срок от 1 года до 3 лет. Таким образом, исходя из данных по срокам вкладов населения можно сделать вывод, что конкурентоспособность ПАО «Лето Банк» ниже среднего.

Для оценки эффективности управления конкурентоспособностью ПАО «Лето Банк» автором проведен анализ по 3 методам: SWOT – анализ; 4P-анализ; построение многоугольника конкурентоспособности.

В ходе анализа управления конкурентоспособностью ПАО «Лето Банк» были выявлены следующие недостатки:

- 1) отсутствие рекламной кампании для продвижения бренда и финансовых услуг ПАО «Лето Банк» в городе Набережные Челны;
- 2) отсутствие эффективной политики по стимулированию персонала банка к качественному обслуживанию не только корпоративных клиентов, но и потенциальных клиентов «с улицы»;
- 3) отсутствие системы повышения квалификации персонала банка.

Приведенные данные наглядно свидетельствуют о надвигающемся кризисе в области конкурентоспособности ПАО «Лето Банк» и его деятельности, а также о необходимости принятия мер по улучшению ситуации.

Автором предложены рекомендации по совершенствованию управления конкурентоспособностью ПАО «Лето Банк», которые включают в себя: внедрение специалиста по маркетингу в организационную структуру, разработку системы продвижения банковских услуг населению города Набережные Челны, мероприятия по повышению квалификации сотрудников, а также изменение системы премирования работников.

При реализации предложенных мероприятий по совершенствованию управления конкурентоспособностью ПАО «Лето Банк» можно получить:

- увеличение экономического эффекта от деятельности;
- увеличение социального эффекта (увеличение лояльности клиентов, привлечение новых клиентов, устойчивая позиция на рынке по отношению к деятельности конкурентов при минимальных затратах на продвижение банковских услуг).

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Покушко М.В., Покушко Р.В., Дресвянский Е.С., Покушко А.Е.
ФГАОУ ВПО «СФУ»

Красноярск

Научный руководитель: к. психол. н., доцент Багдасарьян И.С.

Качество медицинской помощи является фактором, влияющим на состояние личного и общественного здоровья. На практике оценка качества медицинской помощи пациенту является одним из ключевых проблемных вопросов, возникающих перед организаторами здравоохранения, различными экспертами и управленцами.

Вопросы контроля за оказанием медицинской помощи регламентируются многочисленными нормативными актами: от основ законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан в Российской Федерации до ведомственных и межведомственных нормативных документов. Однако, в нормативно-правовых документах, определяющих контроль за качеством медицинской помощи много разночтений, неоднозначных толкований. В этой связи нередко случается, что оценка качества оказания медицинской помощи является чрезвычайно сложной, подчас трудно разрешимой[4].

Зарубежная литература, особенно американские источники, всесторонне освещают методы обеспечения качества, но они настолько специфичны для США, что вряд ли приемлемы в других странах, хотя изучение зарубежного опыта принесет определенную пользу для разработки концептуальных подходов к обеспечению качества медицинской помощи в России[4].

Вопросы качества занимают важное место в Европейской политике здоровья Всемирной организации здравоохранения. Среди стран, имеющих наибольшие достижения в этой области, следует назвать США, Нидерланды, Великобританию, Испанию, Канаду, Японию и др.

Сегодня существует достаточно много различных определений КМП. Еще в 1966 году на симпозиуме Европейского регионального бюро ВОЗ (Копенгаген), посвященном эффективности медицинской помощи, Г.А. Попов подчеркивал, что вопросы состояния медицинской помощи следует рассматривать одновременно в четырех взаимосвязанных и взаимообусловленных аспектах: качества, адекватности, производительности и эффективности[2]. По его определению, под качеством медицинской помощи следует понимать совокупность результатов профилактики, диагностики и лечения заболеваний, определяемых соответствующими установленными требованиями на основе достижений медицинской науки и практики (не только врача и его помощника, но всей системы здравоохранения в целом).

К более поздним определениям КМП следует отнести формулировку В.Ф.Чавпецова и соавторов, которыми качество медицинской помощи определяется как «содержание взаимодействия врача и пациента, основанное на квалификации профессионала, то есть его способности снижать риск прогрессирования у пациента заболевания и возникновения нового патологического процесса, оптимально использовать ресурсы медицины и обеспечивать удовлетворенность пациента от его взаимодействия с системой здравоохранения». Это определение также основывается на материалах и рекомендациях ЕРБ ВОЗ[4].

По мнению Аветиса Донабедьяна, существуют следующие показатели КМП:

- Эффективность - это соотношение реально полученного результата с результатом, который мог бы быть получен в идеальных условиях.
- Экономичность - отношение реальных затрат к нормативной стоимости.
- Адекватность - это соотношение между оказанной медицинской помощью и потребной медицинской помощью.

В практической деятельности служб здравоохранения многих стран мира внедрялось ранее, внедряется и будет внедряться великое множество вариантов анализа:

анализ отклонения от установленной «нормы» [4];

- многофакторный анализ деятельности ЛПУ или отдельного врача;
- анализ структуры ЛПУ или системы здравоохранения;
- анализ технологий ЛПУ или системы здравоохранения;
- анализ результатов деятельности ЛПУ или системы здравоохранения;
- анализ деятельности ЛПУ по программе, составленной из комбинации перечисленных выше методов и др. чтобы в дальнейшем оценить эффективность оказания медицинских услуг.

В настоящее время для контроля за качеством оказываемых услуг в отделении анестезиологии - реанимации медицинских услуг используется ряд показателей, отражающих как медицинскую, так и экономическую составляющую работы [1].

Так при оценке лечебно-диагностической деятельности ОАР анализируется эффективность использования коечного фонда. Для этого используются не только стандартные статистические индикаторы качества лечебно-диагностического процесса (такие, как средняя длительность пребывания в стационаре, летальность, частота нозокомиальной инфекции), но и результаты внутри вневедомственного контроля качества медицинской помощи, результаты социологических опросов пациентов и медперсонала, показатели эффективности внедрения новых методов диагностики и лечения.

В качестве интегральных показателей в клиниках рассчитываются следующие коэффициенты [3].

- коэффициент объема медицинской помощи (Коб) – отношение количества пролеченных больных к количеству запланированных, при этом количество запланированных больных определяется исходя из числа развернутых коек в отделениях хирургического профиля (хирургическом, офтальмологическом, отоларингологическом, челюстно-лицевой хирургии), структуры оперативных вмешательств и плановой хирургической активности отделений;
- коэффициент экономичности (Кэк) – отношение плановых расходов к фактически произведенным;
- коэффициент эффективности деятельности (Кэф.д) – произведение двух коэффициентов: Коб и Кэк.

Оценка эффективности производится следующим образом: при $K_{эф.д} > 1,0$ деятельность оценивается как эффективная; при $K_{эф.д} < 1,0$ – как неэффективная.

Кроме того, используются следующие показатели:

- коэффициент результативности (Кр) – отношение количества больных, при лечении которых, достигнут запланированный результат, к общему количеству пролеченных больных;
- коэффициент уровня качества лечения (Кукл) – отношение выявленных дефектов в работе врача (I, II, III уровни экспертизы) к количеству пролеченных больных;

- коэффициент соотношения затрат (Кз) – отношение средней стоимости койко-дня, включенной в тариф на лечение, к фактической стоимости;

- интегральный коэффициент медицинской помощи (Ки) – производное от коэффициента результативности (Кр), социальной удовлетворенности (Ксу) и коэффициента соотношения затрат (Кз).

Важное значение для оценки деятельности ОАР имеет мнение пациентов о качестве оказываемой медицинской помощи, в том числе их оценка организации работы отделения и санитарно-бытовых условий.

Интегральная оценка мнений пациентов по результатам анкетирования учитывается с помощью коэффициента социальной удовлетворенности (Ксу), вычисляемого как отношение положительных суждений ко всем ответам опрошенных пациентов.

Для разработки плана мероприятий по устранению недостатков предварительно проводится оценка значимости каждого мероприятия с помощью коэффициента относительной важности (Ков).

Эффективность предлагаемых технологий оценивается как с точки зрения медицинских результатов, так и экономики.

Экономическая эффективность включает в себя, в основном, снижение расходов за счет применения более эффективных препаратов и меньшей стоимости лечения осложнений наркоза. Она рассчитывается поэтапно, с применением следующей методики расчета[3].

1) Определение размера единовременных затрат (З) на разработку и внедрение нового метода лечения:

$$З = З_p + З_v ,$$

Где Z_p – затраты на разработку;

Z_v – затраты на внедрение нового метода.

2) Определение годового экономического эффекта (Эгод):

$$\text{Эгод} = (\text{Эо} \cdot \text{Эн} \times \text{Зуд}) \times \text{С2}$$

Где Эо – затраты на внедрение одного метода;

Эн – нормативный показатель эффективности ($\text{Эн} = 0,15$);

Зуд – удельные затраты (затраты, поделенные на число больных, лечившихся предложенным методом);

С2 – объем внедрения (планируемое число больных на год).

3) Определение коэффициента экономической эффективности (Кэ):

$$\text{Кэ} = \text{Эгод} / З.$$

На наш взгляд отраженные выше параметры при всей многогранности не являются достаточно объективными. В связи с тем, что многие параметры, положенные в их расчет, легко корректируются в зависимости от необходимости. Кроме того данные показатели сложны в расчетах и порой субъективны. В нашем дальнейшем исследовании данные показатели будут изучены более подробно.

Список литературы:

1. Здоровье населения региона и приоритеты здравоохранения: Под редакцией О. П. Щепина, В. А. Медика - Санкт-Петербург, ГЭОТАР-Медиа, 2010 г.- 384 с.

2. Здравоохранение России. Что надо делать. Научное обоснование "Стратегии развития здравоохранения РФ до 2020". Краткая версия: Г. Э. Улумбекова - Санкт-Петербург, ГЭОТАР-Медиа, 2010 г.- 96 с.

3. Концептуальные подходы к организации деятельности отделения интенсивной терапии, анестезиологии и реанимации в современных условиях. Гайдаров Г.М., Алексеева Н.Ю., Кузьмина В.В. Журнал "Заместитель Главного Врача - 3 (2008)(1)"

4. Социальная политика. Медицинское обозрение № 8, 2008 г., с.4-5.

5. Организация и оценка качества лечебно-профилактической помощи населению: Под редакцией В. З. Кучеренко - Санкт-Петербург, ГЭОТАР-Медиа, 2008 г.- 560 с.

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ГОСТИНИЦАХ

Решетин В.П.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Кабиров И.С.

Наличие современной автоматизированной системы управления (АСУ) помогает руководителю не только контролировать работу службы бронирования, приема и размещения, но и получать информацию о загрузке отеля и общем доходе за любой период. С помощью компьютерной программы руководство получает аналитическую информацию по загрузке каждого типа номеров, доходов от каждого вида услуг, прогноз загрузки отеля на любой период, ведет статистику по гостям и компаниям. В целом оперативное получение информации упрощает работу, позволяет анализировать деятельность гостиницы и принимать верные решения.

Управление гостиничным бизнесом в рамках жесткой конкуренции является трудоемкой и ответственной задачей, требующей привлечения новых эффективных технологий, в том числе более широкого использования информационных технологий. Выделяют следующие информационные

технологии, которые применяются в отелях: информационные системы менеджмента; глобальные системы бронирования; интегрированные коммуникационные сети (Интернет); системы мультимедиа; цифровые телефонные сети; электронная коммерция; спутниковые коммуникации; спутниковые принтеры; smartcards.

На сегодняшний день выиграть в конкурентной борьбе может тот, кто предоставит гостю наиболее качественный и разнообразный сервис при одновременной оптимизации своих затрат. Эту задачу как раз и помогают решить информационные технологии в целом и АСУ в частности.

Эффект от применения гостиничных АСУ достигается, например, за счет того, что АСУ дисциплинирует персонал, позволяя контролировать его работу, объективно оценивать деятельность как каждого сотрудника в отдельности, так и всего отеля в целом.

Автоматизация работы с жалобами и претензиями в гостиницах имеет положительные результаты, такие, как: доступность информации об инциденте для всех уполномоченных сотрудников, сокращение периода обслуживания инцидента, усовершенствованные процедуры отслеживания и отработки инцидентов, качественное использование квалифицированного персонала. Более полная информация доступна в режиме online, в том числе: известные ошибки и решения, истории запросов и внешние источники данных. Благодаря АСУ устраняются потери, «забычивость» и дублирование информации.

АСУ также способствует более эффективному (чем при ручном режиме работы) использованию номерного фонда.

Основной системой, оптимизирующей работу отеля, является PMS-система (Property Management System) - система управления проживанием гостей. В ней предусмотрена автоматизация процессов бронирования, приема и размещения гостей, ведения расчетов с ними, контроля загрузки номерного фонда, управления взаимоотношениями с турагентствами и др.

Постоянное развитие компьютерных программ позволяет создавать комплексную систему управления гостиничным предприятием, автоматизировать и рационализировать взаимодействие всех его подразделений.

Автоматизированные системы управления, используемые в отелях, подразделяются на следующие классы:

FrontOffice- системы автоматизации службы приема и размещения, включает в себя службы бронирования, портье и управления номерным фондом. Сюда вносятся информация о постоянных гостях и корпоративных клиентах, их бытовых привычках и гастрономических пристрастиях, что позволяет индивидуализировать обслуживание гостей. К Frontoffice могут быть подключены системы электронных замков, телефония, платное телевидение, электронная система учета мини-баров, система учета ресторанов и баров, датчики контроля безопасности.

CRS-системы (Central Reservation System) - системы центрального бронирования предоставляют гостиничным цепочкам и управляющим компаниям возможность осуществления бронирования номеров отелей сети из центрального офиса.

BackOffice- системы управления финансово-хозяйственной деятельностью занимаются бухгалтерией, внутренними финансовыми потоками и прочей внутренней гостиничной документацией.

F&B (Food and Beverage) Management- системы управления складами, позволяющие работать с поставщиками, вести учет на складах и меню, проводить калькуляцию рецептов блюд, инвентаризацию на складах гостиницы и получать отчеты о работе складов.

ERM-системы (Enterprise Resource Management) - системы управления ресурсами предприятия, охватывают бухгалтерский учет, управление кадрами и материалами;

QMS (Quality Management System) - системы управления качеством обслуживания. Информировать о том, что номер, в который въезжает гость, чист и убран, там нет никаких неисправностей, позволяют составлять график ремонтных работ, быстро реагируют на запросы гостей и оповещают о задержках в выполнении еще до того, как поступит жалоба от гостя;

Эти системы хранят и обрабатывают информацию по основным услугам гостиницы - проживанию и питанию, задействованы в процессе непосредственного обслуживания гостей (поселение, выписка, меню, чеки и счета), к ним предъявляются особые требования по быстродействию и дизайну в зоне обслуживания (FrontOffice). С установки данных систем начинается процесс автоматизации гостиницы, их техническое решение влияет на выбор остальных систем.

Список литературы:

1. Ёхина, М.А. Бронирование гостиничных услуг: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / М.А. Ёхина. - М.: Издательский центр «Академия», 2014. - 240 с.

ПОРТРЕТ ЛИДЕРА ПРОЕКТА

Салахова А.И.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – к.э.н., доцент Юсупова Г.Р.

Понятие лидерства употребляется в социологии, политологии, психологии, менеджменте и ряде других наук о человеке и обществе. Этому феномену посвящены крупные теоретические и эмпирические труды [1, с.125]. В ходе исследования автором был проведен опрос с целью определения портрета

руководителя проекта. Всего было опрошено 120 человек, случайной выборкой. Среди респондентов «мужчины» составили 25% (30 человек), «Женщины» 75% (90 человек). Возраст опрашиваемых распределился следующим образом: «15-20 лет» - 28,3% (34 человека), «21-25 лет» - 40,9% (49 человек), «26-30 лет» - 3,3% (4 человека), «31-35 лет» - 15% (18 человек), «36-40 лет» - 5% (6 человек), «старше 40 лет» - 7,5% (9 человек). На вопрос «Кто, по-вашему, мнению должен быть на месте руководителя проекта?» большинство респондентов – 65,9% (79 человек) отметили, что пол для лидера проекта не имеет значения. Двадцать пять целых девять десятых процента (31 человек) опрошенных выбрали ответ «Мужчина», ответ «Женщина» выбрали 8,3% (10 человек) опрошенных.

Таким образом, можно сделать вывод, что для большинства опрашиваемых пол будущего руководителя не важен и это не является главным критерием. Как сказал Г. Форд: «Спрашивать: "Кто должен быть боссом?" - все равно, что спрашивать: "Кто должен быть тенором в этом квартете?" Конечно, тот, кто может петь тенором». Можно предположить, что главным условием является, чтобы руководитель проекта был профессионалом. А профессионализм от пола не зависит.

На вопрос об оптимальном возрасте руководителя проекта большинство опрошенных – 45,8% (55 человек) ответили, что «31-40 лет». Двадцать семь целых и пять десятых процентов (33 человек) респондентов выбрали «41-50 лет», 17,5% (21 человек) – «20-30 лет», ни один опрашиваемый не выбрал вариант «51-60 лет». Были анкеты, где на данный вопрос выбрали два варианта. Данные распределились так: «20-40 лет» - 1,7% (2 человека) и «31-50 лет» - 7,5% (9 человек). Можно сделать вывод о том, респонденты считают, что в возрасте 31-40 лет у руководителя проекта будет определенный опыт, он будет полон энергией, решимости и максимально отдавать себя работе. На вопрос, «Каким должен быть опыт участия в проектах у руководителя?» большинство респондентов – 41,7% (50 человек) ответили «Был руководителем проекта», 32,5% (39 человек) ответили «Неоднократно руководил проектом», 25,8% (31 человек) выбрали «Участие в качестве исполнителя».

Стоит отметить, что чем старше выбирали возраст руководителя, тем требовательнее относились к опыту. То есть, выбирая возраст руководителя проекта «41-50 лет» его опыт должен не меньше чем «неоднократно руководил проектом». А вот выбирая возраст «20-30 лет» большинство ответов было в пользу «участие в проекте в качестве исполнителя». Что свидетельствует об адекватной оценке респондентами будущего менеджера проекта и о готовности вместе с ним развиваться, повышать профессиональные навыки, знания.

В анкете для респондентов были даны несколько характеристик менеджера проекта. К каждой характеристике опрашиваемым нужно было присвоить то количество баллов, насколько данная характеристика важна для респондента (табл. 1).

Таблица 1 - Количество баллов по каждой характеристике менеджера проекта

| Характеристика менеджера проекта | Количество баллов | Место в рейтинге |
|---|-------------------|------------------|
| Энтузиазм | 395 | 1 |
| Общительность | 389 | 2 |
| Уверенность в себе | 378 | 3 |
| Умение поддержать в трудную минуту | 369 | 4 |
| Умение мотивировать персонал | 342 | 5 |
| Умение вести за собой | 307 | 6 |
| Слова не расходятся с делом | 304 | 7 |
| Способность делегировать полномочия и ответственность | 299 | 8 |
| Устойчивый к давлению обстоятельств | 287 | 9 |
| Умение брать ответственность на себя | 272 | 10 |

Энтузиазм с позиции респондентов – это главное. Поэтому он в рейтинге на 1 месте. Опрашиваемые хотят видеть будущего руководителя проекта с энтузиазмом, с положительной жизненной позицией, знающий свою цель и уверенный в том, что любой проект можно сделать, а не искать причины для невыполнения, который поможет сотрудникам почувствовать себя нужными и раскрыть свой потенциал в работе.

Умение общаться с людьми на всех уровнях, является важным навыком лидера проекта. Управление проектом требует ясной коммуникации в сообщениях о поставленных целях, ответственности, работе, ожиданиях и обратной связи. Это подтверждается исследованием, которое проводили С.В. Иванов и Г.А. Мкртычян с помощью Калифорнийского психологического опросника. Данные исследования авторов совпадают с результатами опроса (табл. 2). Характеристика «общительность» тоже набрала большое количество баллов, что подтверждает важность ее наличие у руководителя проекта.

Характеристику «самоконтроль» сравним с характеристикой «слова не расходятся с делом». Данные результаты исследования С.В. Иванова и Г.А. Мкртычян поданной характеристики с результатами опроса не совпадают и находятся на разных позициях рейтинга: на 2 (С.В. Иванов и Г.А. Мкртычян) и на 7. Это может быть связано с тем, что исследования проводили на 2 разных группах.

Таблица 2 - Результаты исследования С.В. Иванова и Г.А. Мкртычян психологические качества личности менеджера проекта, балл

| № п\п | Психологическое качество | Рейтинговая оценка |
|-------|--------------------------|--------------------|
| 1. | Общительность | 25 |
| 2. | Самоконтроль | 19 |
| 3. | Доминирование | 18 |
| 4. | Независимость | 18 |
| 5. | Гибкость | 15 |

Характеристику «доминирование» сравним с характеристикой «умение вести за собой». Данные характеристики взаимосвязанные, только доминант сможет вести людей за собой, передать им свое видение. По результатам исследования С.В. Иванова и Г.А. Мкртычян психологические качества личности менеджера проекта данная характеристика занимает 4 место, в нашем опросе на 6 месте. Характеристику «независимость» сравним с характеристикой «уверенность в себе». Ведь только независимый лидер будет уверен в себе. Из таблицы 2 видно, что данная характеристика занимает 4 место. В нашем же исследовании качество «уверенность в себе» на 3 месте. Для наших респондентов данная характеристика оказалась важнее.

Характеристику «гибкость» сравним с характеристикой «устойчивый к давлению обстоятельств». Место в рейтинге данных показателей кардинально различаются. В исследованиях авторов С.В. Иванова и Г.А. Мкртычян «гибкость» на 5 месте. А в нашем опросе данная характеристика на 9 месте. Нежелание лидера оказать своему единомышленнику и последователю поддержку в случае, когда она очень нужна, и он способен ее предоставить, в большинстве случаев, лишает его последователей и статуса лидера. Это подчеркивает важность характеристики «умение поддержать в трудную минуту» и поэтому в рейтинге она на 4 месте. Таким образом, проведя исследование, важными для руководителя проекта оказались следующие характеристики: энтузиазм, общительность, уверенность в себе. Так как в рейтинге они оказались на первых трех местах. Так же выяснились менее важные характеристики, которые заняли 8, 9, 10 места: способность делегировать полномочия и ответственность, устойчивость к давлению обстоятельств, умение брать ответственность на себя. Проведя исследования и проанализировав исследования других авторов, получился портрет руководителя проекта. Человек возраст 31-40 лет, с опытом руководителя проекта. Главное чтобы в нем присутствовал энтузиазм, был общительным и уверенным в себе. Так же необходимо, чтобы руководитель проекта умел поддерживать сотрудников в трудную минуту, мотивировать персонал и вести за собой.

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЕМ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Самигуллина Г.И.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – к. г.н., Чернышева Т.Н.

В современных условиях политических и экономических преобразований вопросы, связанные с обеспечением качественного фундаментального образования, являются очень актуальными. Особое значение муниципальной системы образования обуславливается тем, что именно на ее структуры возложена задача социализации подрастающего поколения.

В соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» ФЗ-131 выделяются семь видов муниципальных образований:

- сельское поселение;
- городское поселение;
- муниципальный район;
- внутригородской район;
- городской округ;
- городской округ с внутригородским делением;
- внутригородской район.

Для каждого вида муниципальных образований определяются вопросы местного значения. К ним относятся вопросы обеспечения жизнедеятельности муниципального образования, решаемые на его территории местной властью. Для решения этих вопросов создаются органы местного самоуправления. Одним из важнейших местных вопросов является вопрос образования, определяющий социальную и экономическую основу современного общества. В современных условиях одним из факторов инвестиционной привлекательности муниципального образования является качество населения, раскрываемое, в том числе, через образовательный уровень. Связь между качественным образованием и эффективной экономикой очевидна.

Формирование муниципальной системы образования является относительно новым явлением нашей жизни. Муниципальная система образования представляет собой совокупность образовательных, обеспечивающих, инновационных и управленческих процессов.

В сфере образования можно выделить две группы полномочий органов местного самоуправления:

1. Производные от полномочий органов государственной власти, определяющиеся в соответствии с федеральными законами и законодательством субъектов РФ.

2. Вопросы местного значения, в которых органы муниципальной власти относительно самостоятельны.

Полномочия органов местной власти отражаются с одной стороны в ФЗ-131 «», а с другой – в базовом федеральном законе, регулирующем какую-либо сферу. Для сферы образования таковым выступает ФЗ "Об образовании".

В соответствии с ФЗ-131 из семи видов муниципальных образований вопросами образования могут заниматься только в двух: городских округах и муниципальных районах. В п.13 ст. 16 и п. 11 ст. 15 указывается, что к местным вопросам городского округа и муниципального района относится «организация предоставления общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования по основным общеобразовательным программам в муниципальных образовательных организациях (за исключением полномочий по финансовому обеспечению реализации основных общеобразовательных программ в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами), организация предоставления дополнительного образования детей в муниципальных образовательных организациях (за исключением дополнительного образования детей, финансовое обеспечение которого осуществляется органами государственной власти субъекта Российской Федерации), создание условий для осуществления присмотра и ухода за детьми, содержания детей в муниципальных образовательных организациях, а также организация отдыха детей в каникулярное время». Таким образом, основной функцией управления образовательной сферой на муниципальном уровне является функция организации.

Вместе с тем в ст. 9 ФЗ-273 "Об образовании в РФ" добавляются следующие полномочия органов муниципальной власти в сфере образования:

- создание, реорганизация и ликвидация муниципальных образовательных учреждений;
- обеспечение содержания зданий и сооружений муниципальных образовательных учреждений, обустройство прилегающих к ним территорий;
- учет детей, подлежащих обязательному обучению в образовательных учреждениях, реализующих образовательные программы начального общего, основного общего и среднего (полного) общего образования.

Следует отметить, что полномочия муниципальных органов власти дополняют и конкретизируют федеральные нормативы и стандарты в сфере образования. Они представляют собой организационно-правовые средства, через которые органами местного самоуправления реализуется функция по организации предоставления дошкольного и среднего образования.

Статьи 28-29 Закона РФ "Об образовании" определяют полномочия РФ и субъектов РФ. При этом данные перечни нельзя считать исчерпывающими, так как другими правовыми актами в сфере образования предусматриваются и иные полномочия органов государственной власти.

Компетенция РФ и субъектов РФ в сфере образования четко не разграничена. Поскольку образование является предметом совместного ведения, то субъекты РФ вправе регулировать любые вопросы в этой сфере, не урегулированные федеральным законодательством. При этом законы субъектов РФ не должны противоречить федеральным законам.

Полномочия субъектов РФ в сфере образования ограничены от полномочий РФ и полномочий муниципальных образований.

Так, например, к федеральным полномочиям относятся утверждение государственных образовательных стандартов, разработка и утверждение типовых положений о соответствующих типах и видах образовательных учреждений республиканского подчинения и т.д. На уровне субъекта федерации могут решаться вопросы включения в перечень образовательных услуг дополнительных услуг, не предусмотренных государственными стандартами. Например, вменение в обязанность органов местного самоуправления обеспечивать транспортировку детей к месту учебы и обратно.

Чтобы муниципальная система образования была качественной и эффективной, необходима соответствующая инфраструктура. В данном случае под этим подразумевается система служб и учреждений, осуществляющих научно-методическое, информационно-аналитическое обеспечение образовательных учреждений (мониторинг процессов в образовании, исследование и разработки; экспертиза инновационной деятельности).

Для решения местных вопросов в сфере образования в органах исполнительной власти муниципальных образований создаются соответствующие структуры (отделы, комитеты, управления, департаменты и т.д.).

Основными функциями данных структур являются:

- прогнозирование и анализ развития образования;
- обеспечение развития и содержания материально-технической базы учреждения образования;
- согласование образовательных программ, учебных планов, календарных графиков учреждений муниципальной системы образования;
- организация контроля за выполнением учебных планов и примерных образовательных программ;
- организация работы с детьми с отклонениями в физическом и умственном развитии;

- организация обеспечения питания обучающихся;
- участие в разработке проекта бюджета муниципального образования в части расходов на образование;

- содействие привлечению внебюджетных средств в муниципальную систему образования и др.

При этом, главная функция – создание условий для реализации конституционных прав граждан на получение образования – должна быть отражена в первую очередь.

Таким образом, вопросами образования занимаются только в муниципальных образованиях двух видов – городских округах и муниципальных районах. При этом основной функцией управления является функция организации, которая основывается на принципах делегирования, ответственности, полномочий. Органы местного самоуправления муниципальных районов и городских округов по решению вопросов местного значения в сфере образования выполняют ряд полномочий, которые ограничены от полномочий субъектов в РФ в сфере образования и от полномочий РФ.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОЙ ЛОГИСТИКИ

Сафиуллина Е.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Научный руководитель – доцент Дементьева Л.В.

Ежедневно в Россию и из нее фирмы, заводы, фабрики, предприятия экспортируют свои товары и услуги через таможенную границу. Но, однако, не смотря на большой опыт работы Российской таможни, она все еще является узким местом и тормозит развитие страны. Если сравнивать таможенные показатели России с мировыми, можно сделать вывод, что наши технологии и правила работы отстают на огромное количество лет. Так же, товары через границу Российской Федерации двигаются настолько медленно, что для перевозки груза через границу России (неважно в каком направлении) с учетом всех форс-мажорных обстоятельств уходит в среднем около 30-36 суток. В основном, плачевная ситуация складывается из-за недостаточного сбора документов. Для импорта и экспорта требуется до 10 различных видов документов. Таможня требует еще большее количество дополнительных бумаг: копии контрактов, техническую документацию, подробное описание груза и прочее. Документы бывают не всегда правильно оформлены и имеются в наличии у перевозчика.

Чтобы улучшить работу таможни РФ, необходимо развивать таможенную логику. Она поможет решить проблемы прохождения материальных потоков через границу России. Таможенная логистика вместе с логистикой транспорта и логистикой склада поможет при совершении операций внешнеторговой деятельности. Главной функцией таможенной логистики, является правильный процесс подготовки и оформления сопроводительных документов, а так же получения необходимых документов для успешного прохождения через таможню.

В качестве решения проблемы по развитию таможенной логистики можно сформулировать несколько рекомендаций:

1. Необходимо улучшить подготовку кадров в ВУЗАХ по специальности « Специалист по таможенному оформлению и правовому сопровождению грузов»
2. В качестве развития аутсорсинга открыть фирмы, занимающиеся юридически правильным оформлением таможенных бумаг.
3. Фирмам, осуществляющим международные перевозки отдать функцию оформления таможенных документов на аутсорсинг.

Это станет наилучшим вариантом для решения таможенных проблем и повысит эффективность работы таможенной службы.

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Сергеева Ю. Е.,

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Альметьевск

Научный руководитель – к.э.н., доцент Магдеева М. Р.

В современном, динамично меняющемся мире успешное и эффективное развитие бизнеса является одним из главных показателей его устойчивости. Это связано, прежде всего, с нарастающими политическими конфликтами, внедрением инноваций, воздействием процессов модернизации, ростом глобальной конкуренции, растущим уровнем инфляции. Кроме того, глобальные процессы, происходящие на мировой арене, усиливают финансово-экономические противоречия между ведущими странами, что негативно влияет на становление и функционирование российского бизнеса.

Данная ситуация может отрицательным образом отразиться на финансово-экономическом состоянии отечественного бизнеса. В связи с чем проблема обеспечения его устойчивого развития становится все более актуальной. Для сохранения устойчивости своего текущего положения и привлечения необходимых ресурсов для дальнейшего развития компаниям приходится учитывать все большее число факторов внутренней и внешней среды.

На сегодняшний день существует множество подходов к определению понятия устойчивости. Согласно определению, приводимого в современном экономическом словаре, устойчивость представляет такое состояние организации, при котором ее хозяйственная деятельность обеспечивает нормальное выполнение всех обязательств перед работниками, иными организациями, государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов[2].

Устойчивое развитие бизнеса напрямую зависит от изменений рыночной конъюнктуры, а также степени подверженности кризисным ситуациям, развитие которых может привести к банкротству. Чем выше степень устойчивости бизнеса, тем менее он подвержен внешним воздействиям и изменениям. Стремление сохранять и повышать достигнутый уровень деятельности, развивать имеющиеся конкурентные преимущества, укреплять свой экономический потенциал зависят от умения сохранять устойчивое положение в условиях ограниченности ресурсов и постоянных изменений внешней среды [1].

Сегодня российская экономика находится в состоянии кризиса, в результате наблюдается ухудшение экономического положения отечественных предприятий, дисбаланс между объемом производства, рабочей силой и финансовыми ресурсами. Сокращение платежеспособного спроса, сворачивание программ кредитования и другие причины приводят к снижению объема производства. Данная ситуация в России сложилась в связи с санкциями, падением рубля, снижением цен на нефть, повышением ключевой ставки до 17%, изменениями политической ситуации, глобальными противоречиями и другими причинами. В феврале 2015 года был проведен опрос среди 1600 россиян в 134 населенных пунктах 46 регионах страны. Темой опроса стал размер заработной платы и ее своевременная выплата. В результате 9% опрошенных столкнулись с задержками зарплаты, 15% ожидают, что заработную плату начнут задерживать в ближайшие месяцы, а 5% считают, что это произойдет гораздо раньше, в ближайшие недели. С сокращением зарплаты уже столкнулись 10% респондентов, 19% — ожидают сокращения в ближайшее время[3].

Для предотвращения негативных процессов в функционировании как экономики в целом, так и отдельной организации целесообразно выявлять ранние признаки наступления кризиса. Обнаружение негативных явлений, ведущих к разрушению бизнеса, на ранних стадиях поможет повысить вероятность сохранения целостности и устойчивости бизнеса. Для решения сложившихся проблем автор статьи предлагает использовать превентивные меры антикризисного управления, которые позволят значительно снизить затраты ресурсов на обеспечение выполнения поставленных задач, так как затраты на выявление и ликвидацию неблагоприятных факторов значительно ниже, чем на ликвидацию последствий кризиса, который они могут вызвать.

Превентивное антикризисное управление основывается на следующем принципе: лучше предотвратить угрозу кризиса, чем осуществлять его разрешение и обеспечивать нейтрализацию его негативных последствий. Реализация данного принципа обеспечивается с помощью ранней диагностики предкризисного состояния предприятия и своевременного использования возможностей нейтрализации кризиса.

Данный вид антикризисного управления реализуется посредством ряда методов управления организацией, таких как: антикризисный мониторинг; анализ внутренней подверженности объекта кризису с выделением при возможности соответствующих индикаторов; разработка антикризисных организационных стратегий, направленных на минимизацию внутренних и внешних рисков; внутренний анализ и контроль; - антикризисное планирование; - повышение безопасности бизнеса [4].

Таким образом, в существующих реалиях предприятие должно разработать антикризисную информационную систему для предотвращения кризисной ситуации. Такая система поможет менеджерам контролировать текущее состояние дел в организации и ее положение на рынке, отслеживать негативные тенденции в развитии и упреждать возникновение кризисных ситуаций.

В современных условиях обеспечение устойчивости бизнеса должно основываться на превентивном антикризисном управлении, что предполагает разработку системы инструментов и методов оперативного реагирования на происходящие изменения, как на самом предприятии, так и изменений на уровне микро- и макросреды, прежде всего, набор показателей, позволяющих выявить отклонения и разработать необходимые меры реагирования.

Список литературы:

1. Евдокимова, А.В. Сохранение устойчивости бизнеса в современных условиях / А.В. Евдокимова // 7 Международный научно-практический форум «Инновационное развитие российской экономики». Труды молодых ученых (Часть 1). Материалы конференции. –2014.
2. Современный экономический словарь Онлайн. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economic-enc.net/word/ustojchivost-predpriyatija-firmy-5463.html>
3. Сайт «Кризис 2015» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.krizis-2015.ru/10-rossiyanstolkulis-s-zaderzhkoj-ili-sokrashheniem-zarplaty.html>
4. Официальный сайт российской консалтинговой компании «АксионБКТ» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bkg.ru/library/materials/?ELEMENT_ID=3815

ВЫВЕДЕНИЕ НОВОГО ТОВАРА НА РЫНОК

Сухова М.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель – ст. преподаватель Трофимова Т.П.

ст. преподаватель Карпова С.М.

Кондитерский цех ООО УОП «Нефтехим» постоянно расширяет свой ассортимент продукции, следуя современным тенденциям рынка, старается быть сильным конкурентом для других компаний. Для того, чтобы увеличить объемы продаж изучаемому предприятию общественного питания рекомендуется разработать новый товар, который бы выделялся на рынке среди конкурентов и заинтересовал покупателей.

Рассмотрим разработку нового товара поэтапно. Формирование идей. Разработка нового товара начинается с поиска идей для новинки.

Для создания идей был проведен опрос клиентуры – в местах продажи покупателям задавали вопросы. Например: «Чего Вам не хватает в ассортименте продукции?», «Какие кондитерские изделия вам нравятся больше всего?».

Полученные результаты:

– на вопрос: «Как часто вы или члены вашей семьи употребляете кондитерские изделия нашей компании?» 55% опрошенных регулярно приобретают нашу продукцию, 25% опрошенных покупают нашу продукцию, но не так часто, 10% опрошенных приобретают продукцию довольно редко и лишь 10% опрошенных не покупают нашу продукцию;

– на вопрос: «Какие кондитерские изделия нашей компании вы предпочитаете?». 63% опрошенных предпочитают торты, разнообразные рулеты и пирожные, 29% опрошенных предпочитают печенье, вафли, крекеры и 8% опрошенных предпочитают зефир, пастилу и желе;

– на вопрос: «Какими критериями вы руководствуетесь при покупке кондитерских изделий?». 23% опрошенных выбирают продукцию учитывая ее калорийность и пользу для здоровья, 27% опрошенных смотрят на упаковку и внешний вид изделия перед покупкой, 29% опрошенных опираются на вкусовые качества изделий и 21% опрошенных выбирают продукцию учитывая цену.

После проведения отбора внимание было остановлено на производстве капкейков, которые будут наиболее востребованы в настоящее время.

Плюсы производства продукта «Капкейков» для компании ООО УОП «Нефтехим»:

– небольшое количество конкурентов в производстве данной продукции;

– экономичность производства – состав капкейков весьма простой, главные ингредиенты, которые входят в состав теста, из которого выпекается капкейки, – это мука, сахар, яйца, масло, ванильный сахар. А значит, себестоимость продукции будет значительно низкой;

– оригинальность – данная продукция будет выделяться среди всего ассортимента кондитерских изделий как компании ООО УОП «Нефтехим», так и ее конкурентов.

Разработка концепции товара. Под концепцией товара понимается система ориентирующих базисных представлений предприятия-изготовителя о создаваемом товаре и его рыночных возможностях. Товары обладают объективными, рыночными атрибутами, а также атрибутами, используемыми в процессе потребления.

Объективные атрибуты «Капкейков»:

– состав продукта: яйца, сахар, ванильный сахар, мука пшеничная, масло сливочное. В зависимости от вида капкейков будут добавляться специи и добавки;

– качество продукта высокое (предприятие будет стараться выделиться на рынке среди конкурентов за счет натуральных, безопасных и качественных ингредиентов для его приготовления, т.к. большинство конкурентов на этом экономят, считая, что главное не вкус теста, а его содержимое в виде предсказаний);

– вес 1 шт. = 60г.;

– запах и вкус будет отличаться в зависимости от добавляемых специй и добавок в капкейки – корица, ваниль, шоколад, миндаль и т.д.;

– цена 1 шт. по себестоимости будет составлять 8 руб. за 1 шт., для получения прибыли после анализа рынка и цен конкурентов компания решила поставить рыночную цену продукцию в размере 16 руб. за 1 шт.;

– имидж продукта будет основываться на исключительном качестве и натуральности ингредиентов, в связи с возрастающей тенденцией потребителей «За здоровый образ жизни!»;

– упаковка – капкейки продаются в кондитерских упаковках вместимостью 1, 4, 6, 12 штук. Подарочные наборы капкейков фасуются в кондитерские упаковки с разнообразной тематикой с красивым оформлением – рисунками, наклейками, ленточками и т. д.;

– название продукции «CUPCAKE».

Разработка стратегии маркетинга. На первом этапе производства капкейков планируется продавать свой продукт в сети собственных магазинов «Калинка». На втором этапе – вести продажи в супермаркетах города.

Количество производимой готовой продукции в сутки 150кг (на начальном этапе). Вес 1шт. = 60 гр. Следовательно, в сутки она будет производить 2500 шт. готовой продукции.

Реклама и продвижение продукции на рынок. Для того, чтобы завоевать популярность на рынке и проинформировать потенциальных потребителей о выходе нового товара компании, предполагается провести ряд мероприятий и организовать следующую рекламу товара «CUPCAKE»:

- предлагать сотрудничество крупным фирмам, организациям при проведении корпоративных банкетов, вечеринок, детских праздников, новогодних праздников;
- разработать концепт капкейков по случаю различных праздников.
- организовать промо-акции в местах продаж ;
- организовать розыгрыш призов, своего рода лотерею среди покупателей – выпустить видео-рекламу, в которой будет изображена история капкейков.

МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тимошина М.А., студент

Жевнерович И.В., ст. преподаватель

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Результаты работы современной компании существенно зависят от эффективности закупок и снабжения. Планирование потребности в сырье для производственных нужд, особое внимание к качеству продукции и росту производительности производства привели к пересмотру традиционных отношений между покупателем и продавцом. Сегодня, когда расходы на приобретение материалов могут многократно превышать затраты на труд и другие издержки, перешли к управлению процессом закупок и все активнее проявляется тенденция дальнейшей интеграции функций управления снабжением и общего управления бизнесом.

В самом укрупненном виде снабжение включает три группы действий, одновременно образующих три последовательные стадии процесса снабжения:

1. покупку продукции;
2. транспортную доставку ее к покупателю;
3. помещение купленной и доставленной продукции на хранение, или складирование ее у покупателя(рис. 1).

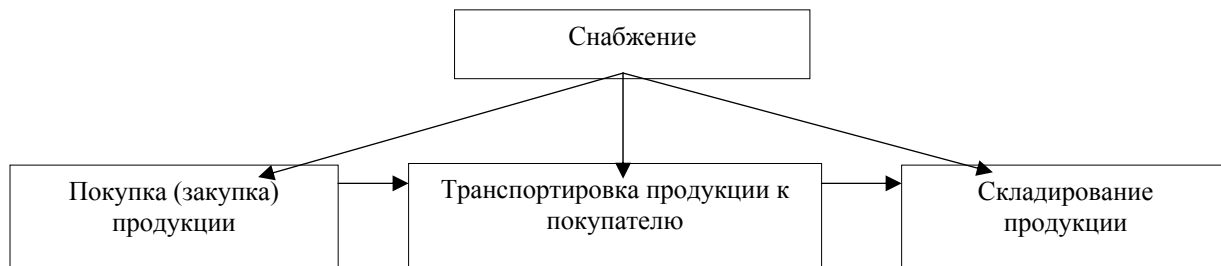


Рисунок 1 - Сущность процесса снабжения

Таким образом, снабжение – это единство закупки (покупки), транспортировки и складирования, и каждая из этих функций включает обычно целый комплекс самых разнообразных процедур, зависящих от вида закупаемой продукции, масштабов предприятия, характера производственного процесса (предпринимательской деятельности), отрасли, месторасположения предприятия и т.п.

Цель логистики снабжения определяется общей целью логистики и конкретизируется местом звена снабжения в логистической цепи: нужный продукт должен быть в нужное время в месте совершения снабжаемым предприятием производственных или торговых операций с минимальными затратами.

Основными задачами, решаемыми в области снабжения, являются:

- определение предмета (структуры) закупок;
- определение объема закупок;
- выбор поставщика;
- условия закупок [1, с.177].

Однако в самом предварительном плане снабженческие процедуры основываются на решении ряда наиболее общих вопросов снабжения, которые могут включать (рис. 2):

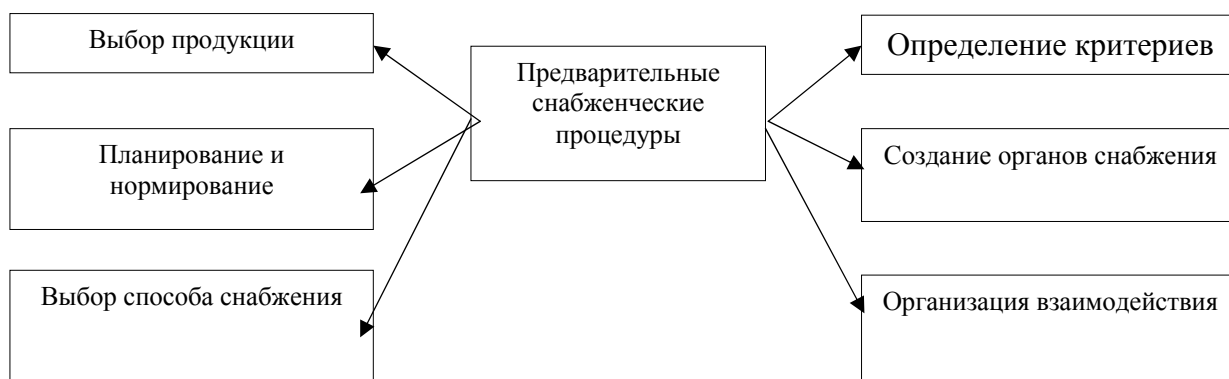


Рисунок 2 - Предварительные процедуры процесса снабжения

Обобщенно механизм функционирования логистики снабжения состоит из четырех основных стадий:

1. Определение потребности.
2. Вопрос «производить или закупать?».
3. Выбор поставщиков:
 - выбор квалифицированного поставщика;
 - выбор количества поставщиков;
 - мониторинг показателей работы поставщиков.
4. Размещение и отсылка заказа:
 - подготовка заказа на закупку;
 - типы заказов на закупку;
 - отсыпка заказа на закупку;
 - контроль выполнения и экспедирование заказа;
 - получение и проверка товаров;
 - оплата поставок.

Таким образом, процесс снабжения состоит не только из различного рода процедур, посредством которых осуществляются операции по закупке, транспортировке и складированию, но он включает и ряд предварительных действий: выбор вида (видов) закупаемой продукции, выбор способа снабжения (транзитом или через склад), установление критериев снабжения, создание снабженческих органов и обеспечение увязки снабжения с другими логистическими процессами.

Управление снабжением должно создавать потенциал для выработки и реализации стратегии, повышающей эффективность компании и конкурентоспособность ее продукции за счет:

- борьбы с инфляцией путем сопротивления росту цен;
- улучшения качества закупаемых ресурсов для повышения качества продукции и устранения производственных простоев;
- снижения доли материальных затрат в себестоимости продукции;
- организации взаимовыгодных отношений с поставщиками.

Список литературы:

1. Канке, А.А. Логистика: Учебник / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2015. – 384 с. – ISBN 978-5-8199-0299-8.

ИНТЕГРАЦИЯ ЛОГИСТИКИ И МАРКЕТИНГА В ТОРГОВЛЕ

Титова И.В., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Научный руководитель - доцент Дементьева Л.В.

В настоящее время, внедрение логистических аспектов является актуальным звеном в развитии и продвижении торговли. Внедрение логистики в торговлю, обеспечивающее тесную координацию логистического обеспечения рынка, мотивируется снижением издержек и способствует отлаженному взаимодействию всех участников логистической цепи, направленных на получение большей прибыли.

В любой торговой организации присутствует маркетинговая аналитика продаж, с помощью которой обеспечивается продвижение товаров и услуг от производителей к потребителям, а так же изучение положения, предпочтений и установок потребителей и систематическое использование этой информации для создания новых потребительских товаров и услуг.

Логистика и маркетинг представляют собой самостоятельные направления производственно-хозяйственной деятельности, тесно интегрированные между собой.

В торговой практике концепции логистики и маркетинга используются независимо друг от друга для рационального управления фирмой, но наилучший результат достигается при умелом использовании

обеих концепций одновременно, что позволяет компании повысить свою эффективность и выйти на новые рынки [1].

Маркетинговая служба, чтобы увеличить продажи для получения наибольшей прибыли, ориентируется на потребности и возможности покупателя. Но независимо от места и времени года, каждому покупателю важно, чтобы товар был качественный и поставлен в магазин вовремя в нужном количестве. Когда маркетинговая служба в данной области «бессильна», то на помощь приходит логистика, главной целью которой является оптимизация затрат, при сохранении качества и своевременности поставки товара. При правильном и рациональном подходе к интеграции двух служб, фирма может добиться колоссальных успехов и удовлетворить как можно больше покупателей.

Из этого следует, что логистика и маркетинг представляют собой две равноправные концепции с единым полем функционального приложения, едиными конечными целями, но различным инструментарием достижения поставленных задач [2].

Список литературы:

1. Неруш Ю. М. Логистика: Учебник для вузов. - 2-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 336 с.
2. Савенкова, Т.И. Логистика : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Т . И. Савенкова. — 5-е изд., стер. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 255 с.:

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЛОГИСТИКИ НА РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Титова И.В., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Научный руководитель - доцент Дементьева Л.В.

Российским предприятиям, при вступлении в ВТО, необходимо поддерживать конкурентоспособность и качество продукции. Конкурентоспособность товара является производной из себестоимости продукции и его качества. Таким образом, перед предприятиями стоит вопрос: как уменьшить себестоимость, то есть затраты на производство товара и его реализацию, сохраняя прежнее качество товара.

Одним из таких решений может быть внедрение логистики на производство, которая направлена на оптимизацию всех затрат в цепях поставок. И самая первая проблема, возникающая при внедрении- это непонимание сути логистики и ее взаимодействия с другими подразделениями фирмы. Руководители пытаются внедрить логистику только в один отдел, что зачастую приводит к увеличению издержек, так как логистика должна внедряться во все отделы логистической цепи (закупка, производство, транспортировка, складирование, сбыт), которые в свою очередь должны взаимодействовать между собой. Откуда и возникает следующая проблема – не умение контактировать и работать командой.

Как правило, предприятие имеет одну конечную цель- получение максимальной прибыли. Но каждый отдел отвечает только за свою деятельность, и не интересуются произошедшими сбоями в каких-либо иных подразделениях, продолжая выполнять поставленную задачу в своем отделе, что для фирмы приводит к убыткам, так как образуется незавершенное производство.

Еще одна острая проблема, с которой сталкивается предприятие — использование устаревших информационных технологий. Предприниматели отдают предпочтение внедрению стандартной «модной» информационной системы на предприятие, уверенные в том, что данная система, имея хорошие показатели у других фирм, так же сможет плавно внедриться и показать положительные результаты. Либо скопировать организацию склада другой компании. Многие компании «жалеют» средств на проведение глубокого анализа предприятия, и предпочитают пользоваться своими смекалкой и интуицией, что приводит к нерациональному использованию средств на внедрение устаревшей технологии.

Серьезно сдерживает развитие логистической отрасли слабая логистическая инфраструктура как на уровне предприятий и регионов, так и страны в целом. На уровне предприятий, прежде всего, необходима оптимизация логистических издержек. Для этого требуется ввести эффективную систему управления и мониторинга логистики предприятия, внедрение современных информационных технологий, чтобы организация, и, соответственно, сам покупатель имел возможность для отслеживания перемещения и передвижения продукции и грузов, что позволит повысить производительность. Необходимо также снижать транспортные затраты за счет повышения качества дорог, скорости доставки, создать дешевую, быструю и надежную транспортную инфраструктуру по региону и по стране. Для снижения стоимости хранения и обработки требуется достаточное количество складских площадей, отвечающих современным требованиям.

При автоматизации производства, предприниматели не задумываются о том, что для работы с роботами необходимы квалифицированные рабочие, а, следовательно, первоначально необходимо либо нанять, либо обучить имеющийся персонал для работы и новой технологией. На российских фирмах происходит все наоборот, сначала внедряют автоматизацию и только потом обучают, что является причиной торможения производства и недостаточное использования производственных мощностей.

Таким образом, ошибка российских предпринимателей состоит в том, что они начинают внедрение логистической системы в производственную деятельность фирмы, что приводит к многочисленным проблемам, тем самым увеличивая затраты, а не сокращая их.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тоскин О.Б.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны

Научный руководитель ст. преподаватель Апурина В.Н.

Информация в настоящее время является ресурсом занимающим первое место среди других ресурсов (финансовых, материальных, человеческих...). Наибольший экономический успех сегодня сопутствует тем предприятиям, которые активно используют современные средства коммуникаций, информационных технологий и их сетевые приложения. Информация, которая используется для оперативной обработки средствами компьютерной обработки превращается в важнейший фактор социального развития общества.

Объектом исследования является ОАО «Химический завод имени Л. Я. Карпова», основным видом деятельности, которого является производство чистых химических веществ и выпуска более 40 видов продукции неорганической химии, пищевой и реактивной квалификаций, лекарственных средств и субстанций, а также строительных материалов.

Продукция предприятия отличается высоким качеством и используется практически во всех отраслях народного хозяйства. Система менеджмента качества предприятия соответствует требованиям отечественного и международного стандартов ISO серии 9000. Предприятие наряду с поставками на российский рынок экспортирует свой товар в страны ближнего и дальнего зарубежья. Благодаря внедрению инноваций и ресурсосберегающих технологий.

Предметом исследования является подсистема «Управление информационным обеспечением». Основной целью, которой является автоматизация деятельности, учет технического и программного обеспечения предприятия «ОАО Химический завод имени Л. Я. Карпова».

Цель проектирования – совершенствование управления информационным обеспечением, выявление актуальных проблем, возникающих в ходе функционирования данной подсистемы, а также поиск путей совершенствования управления информационным обеспечением.

Поставленная цель достигается путем решения следующих задач:

- предпроектное обследование ОАО «Химический завод имени Л. Я. Карпова», включающее информацию об управленческой, финансово-экономической, производственной деятельности, сведения об информационно-вычислительной инфраструктуре, действующей системы документооборота предприятия, выделение основных бизнес-процессов, определение для каждого бизнес-процесса основных задач.

- описание работы отдела автоматизированных систем управления (АСУ), определение функций из задач, их взаимосвязь. Ввод и действие серверного оборудования для организации контроллера домена локально вычислительных сетей (ЛВС), прокси-сервера, почтового сервера на современных серверных платформах в целях модернизации устаревшего серверного программного обеспечения;

- проектирование подсистемы «Информационное обеспечение» выполняющее функции создания и поддержания в рабочем состоянии массивов информации, необходимых для работы отдела АСУ. Подсистема информационного обеспечения обладает определенной гибкостью, возможностью быстрой перестройки в соответствии с изменившимися условиями работы системы под влиянием внешних воздействий или в связи с аварийными ситуациями;

- проектирование задачи «Учет технического обеспечения персональных компьютеров (ПК)». Соответствующие технические и программные средства позволяют внедрить современные информационные системы и технологии;

- программная реализация задачи «Учет технического обеспечения ПК». Среда программирования 1С: Предприятие 8. Платформа 1С: Предприятие имеет встроенные средства проектирования и программирования. Программы можно изменять, редактировать. Платформа состоит из нескольких частей и может работать в файловом и серверном варианте.

В процессе проектирования применялись следующие методы исследования:

- анализ нормативно-правовой документации по теме работы;
- наблюдение;
- метод опроса - беседа;
- метод проектирования.

«Учет технического обеспечения персональных компьютеров» задача, которая включает в себя заявки на ремонт и закупку комплектующих деталей, для последующей регистрации их на складе, списания деталей в отделы предприятия для установки их работниками отдела АСУ.

Заявки на ремонт составляются сотрудником отдела АСУ после выявленной причины нерабочего состояния компьютера, учитывается подразделение и марка компьютера. Составляется причина отказа работы персонального компьютера. Заявка отправляется в отдел АСУ для последующего ее выполнения.

По данным полученных заявок сотрудники отдела выполняют поиск нужной комплектующей детали и выезжают за покупкой. Обычно детали закупают в городе Казань, что делает сотруднику

командировочный день. После прибытия на предприятие с новой деталью сотрудник отдела отчитывается перед начальником по покупке детали, предоставляет чек покупки. Ответственный за техническое обеспечение сотрудник с новой комплектующей деталью устраняет технические неполадки персонального компьютера в отделе. После проверяет работоспособность персонального компьютера с новой комплектующей деталью. Если новая комплектующая деталь оказывается бракованной, то ответственный сотрудник повторяет процедуру закупки вновь.

Автоматизация задачи позволит сотрудникам отдела АСУ собирать данные и вести учет по бракованным и установленным деталям. Закупать комплектующие без использования командировочных дней и потери времени на закупку. Проводить анализ отделов и персональных компьютеров, в которых происходят технические неисправности. В кратчайшие сроки выполнять замену комплектующих деталей на предприятии.

– оценка экономической эффективности от разработки программного обеспечения задачи.

Выполненный проект с помощью использования среды программирования «1С: Предприятие», что в настоящее время является очень актуальным, позволяет успешно решать функциональные задачи управления и осуществлять в интерактивном режиме аналитическую, прогнозную работу для принятия правильного управленческого решения. Совершенствование управления информационным обеспечением на самом деле совершенствует управленческую деятельность предприятия, используя инженерные подходы инжиниринга и реинжиниринга бизнес-процессов предприятия.

О РОЛИ РАЗВИТИЯ МОДЕЛИ ПРОФЕССОГРАММЫ ВЫПУСКНИКА, КАК БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА ПО ТУРИЗМУ

Уварова М.В., к.п.н., ст.пр.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Сегодня туристский кластер Республики Татарстан проявляет характерные черты кластер-ориентированной политики. Работа кластера и его открытость, как системы, позволит привлечь участников и будет способствовать созданию инновационной направленности туристского кластера РТ.

Взаимодействие бизнеса с образовательными учреждениями, с целью создания практико-ориентированной деятельности будущих специалистов туристской отрасли, позволит создать базу для исследования и дальнейшего продвижения туристских услуг на рынок, что собственно говоря и отразит инновационную направленность в развитии отношений образовательное учреждение-бизнес-государство.

Туристическая отрасль в РТ является актуальным и перспективным направлением для развития региона. Республика Татарстан является лидером по многим отраслям экономики в Российской Федерации.

На основании имеющейся методики бюджетной эффективности сферы туризма в республике, Госкомитетом по туризму РТ произведен расчёт объёма налоговых отчислений в бюджеты всех уровней Республики Татарстан от услуг в сфере туризма, который составил с учетом мультипликативного эффекта смежных отраслей 7,9 млрд.руб. Таким образом, 1 рубль, потраченный туристом, с учетом мультипликативного эффекта смежных отраслей приносит в бюджет Татарстана 43 копейки.

Сфера туризма сегодня даёт нашей республике большое количество рабочих мест. На сегодняшний день в туристской отрасли нашей республики занято более 40 тысяч человек. [7]

Несомненно экономические характеристики отрасли позволяют нам увидеть перспективы развития отрасли, что выводит нас на следующее направление, а именно на современном этапе развития туризма ключевую роль играет подготовка квалифицированных кадров в контексте новых подходов в образовании для туристской отрасли и в определении новых задач, стоящих перед отраслью. Значимым аспектом является - подготовка кадров для сферы туризма.

Сегодня необходимо выработать модель профессиональной деятельности специалиста туризма. От современного специалиста в любой области, в т.ч. в сфере туризма, требуется высокая мобильность, способность к непрерывному повышению квалификации и совершенствованию профессиональных качеств. Неотъемлемой частью в процессе формирования профессиональных качеств выпускника, является форма сотрудничества между учебными центрами и туристскими компаниями, где специалисты действующей компании помогут в процессе формирования правильного способа достижения практического мастерства.

Для решения этого вопроса нами предлагается на основе метода моделирования создать, в рамках занятий научного кружка и прохождения учебной и производственных практик по специальности "Туризм" и "Гостиничный сервис" - Туристско-Информационный Центр - "Мой край" (Далее Центр).

В предлагаемом проекте студент, выполняя требования основной образовательной программы ФГОС СПО по направлению подготовки "Туризм" и "Гостиничный сервис" будет способен решать следующие профессиональные задачи в области туризма:

- практическую деятельность (проектирование и исследование инновационного подхода в создании туристского продукта);
- маркетинговую деятельность (продвижение туристского продукта);
- организационно-управленческую деятельность (распределение функциональных обязанностей в проектировании туристского продукта);

- управление качеством (изучение системы качества в процессе проектирования и оказания туруслуг);
- исследовательскую деятельность (анализ и обработка информации, мониторинг рынка туристских услуг города региона страны).

Поставленные задачи перед Центром, а именно перед моделью профессиональной деятельности специалиста туризма, заключаются в определении новых возможностей развития территории республики, анализе рекреационных территорий, потенциальных возможностей развития туристско-рекреационных услуг, определении основных направлений развития полноценного отдыха в регионе.

Путем проведения анализа территорий необходимо определить основные направления развития туристско-рекреационных услуг в г. Набережные Челны и в других туристских центрах Республики. Провести анкетирование жителей города и близлежащих населенных пунктов, для получения информации о необходимости и актуальности развития данных территорий в указанном направлении.

Для выявления потенциала территории студентам необходимо будет изучить ряд факторов, которые будут способствовать построению эффективной модели профессиональной деятельности специалиста туризма, а также формированию процесса имиджа территории, как способа повышения конкурентоспособности региона, а именно: естественные богатства, (история страны, географическое положение, места для туризма, климат, национальный менталитет; экономические переменные (уровень экономического роста, принципы экономической политики, денежно-кредитная стабильность, доступ к международному кредиту и возможность сбыта).

Проведенные мероприятия позволят выявить наличие факторов, способствующих развитию региона. Потенциально возможные направления развития отдыха в республике позволят рассмотреть возможность увеличения туристских потоков и тем самым увеличить финансовую стабильность. Существует множество вариантов развития рекреационных услуг в районах и, рассматривая потенциал каждого из них, можно сказать о возможности создания современного центра разнообразных рекреационных услуг.

Таким образом, в целом данный Центр позволит решить ряд проблем, связанных с подготовкой кадров, а также позволит студентам принимать активное участие в реализации стратегических задач по развитию туризма, как на местном, региональном, так и на федеральном уровне, поскольку деятельность Центра планируется осуществлять с поддержки органов местного самоуправления.

Список литературы:

1. Стратегия развития туризма в РФ на период до 2015 г.
2. «Развитие сферы туризма и гостеприимства в Республике Татарстан на 2014-2020 годы».
3. Акулич М.В., Страновой брендинг как способ повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности стран и компаний /Маркетинг в России и за рубежом, № 5 (109), 2015 с.64
4. Канина Н. В., Комарова Л. К., Модель профессиональной деятельности бакалавра туризма / Alma Mater, № 5, Май 2012, С. 91-93
5. Ким Е.А., Маркетинг туризма – основная составляющая успешного функционирования отрасли /«Маркетинг в России и за рубежом», N 5 (109), 2015 стр.107
6. Кулакова Л.И., Кластерный подход - основа эффективного развития регионов / Российское предпринимательство, №22 (244) /ноябрь 2013 с. 121-130
7. <http://tourism.tatarstan.ru/>

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЛОГИСТИКЕ, И ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ В РОССИИ

Фатхулин Р.Р., студент

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Зеленодольск*

В наше время информацию можно назвать важнейшим для логистики ресурсом, управление которой является трудоемкой задачей, так же которая в последние годы разрешается с помощью различных технических средств, программ. Управление информацией осуществляется с помощью информационных технологий.

Информационные технологии— процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов; приёмы, способы и методы применения средств вычислительной техники при выполнении функций сбора, хранения, обработки, передачи и использования данных; ресурсы, необходимые для сбора, обработки, хранения и распространения информации. Специалистов в области информационных систем и технологий часто называют ИТ- или ИТ-специалистами [1].

В России информационные системы стали внедряться не очень давно и существуют ряд проблем. На нашем рынке отмечается следующее распределение долей поставщиков: SAP — 50,5 %, 1C — 26 %, Oracle — 8,2 %, Microsoft — 7,4 %, Галактика — 2,4 %[2].

Как видим рынком владеют иностранные компании их доля 65 %. Зарубежные разработки вытесняют отечественные. Возможно это связано с развитием информационных систем в России, которое

только берет свое начало или может это связано с недоверием к отечественным разработкам. Хотя, например в той же Бразилии около 50 % рынка принадлежит местной Totvs, у зарубежной SAP - 30 % [2]. Объяснение этому простое в России, значительно меньше тратится на покупку программного обеспечения на душу населения, в этом пункте расходов наша страна отстает от США в 20 раз, от ведущих стран Западной Европы — в 10 раз, а от среднемирового показателя — на 55 %. По оказанию ИТ-услуг за 2010 год Россия заняла лишь 22 место и уступила среднемировому показателю на 66 % [1].

С внедрением этих систем, в современных Российских условиях, руководители сталкиваются с рядом препятствий. Рассмотрим ряд причин влияющих на развитие информационных систем в России.

Во-первых, такие системы достаточно дорогостоящие и требуют обслуживания специалистов. Российским малым и средним предприятиям достаточно сложно внедрить такую систему, особенно в период кризиса. Это связано с большой стоимостью внедрения ERP. Примерная стоимость, составляет от 20 тыс. долларов, до нескольких миллионов. В эту сумму включаются лицензии на программное обеспечение, услуги по внедрению, обучению и сопровождению системы на этапе ее запуска в эксплуатацию. Точную стоимость ERP-проекта назвать практически невозможно. Также у ERP систем есть свой срок годности 7 -10 лет, после которого нужно заменять на новое программное обеспечение.

Во-вторых, существует фактор сопротивления сотрудников, которые привыкли выполнять работу вручную в течении многих лет. Для них сложно переучиваться и овладевать новыми технологиями. Также для России характерна текучка кадров, а новые кадры приходится обучать за свой счет. Многие руководители стремятся получить прибыль сразу, и не хотят вкладываться и улучшать предприятие.

А ведь ИТ- технологии ускоряют обработку, доставку грузов и управление транспортными средствами, что являются основными функциями логистики.

С точки зрения процессов, современная логистика на 90 % состоит из информационных технологий. Только оставшиеся 10 % составляет непосредственно перевозка грузов [3].

Однако, несмотря на многие преграды и трудности ERP-системы все шире и шире применяются в нашей стране. Многие предприятия внедряют данные системы в надежде повысить качество логистического сервиса.

Но необходимо учитывать, что внедрение данных систем влечет за собой не только существенные финансовые вложения, но и требует больше временных и трудовых ресурсов. Однако, в конечном итоге данные затраты окупаемы и более того приводят к повышению эффективности не только основных логистических процессов, но и всей хозяйственной деятельности в целом.

Таким образом, успешность любой деятельности предполагает внедрение современных ИТ - технологий и создание условий для их развития и внедрения является сегодня первостепенной задачей как на макроуровне, так и на уровне отдельных субъектов хозяйствования.

Список литературы:

1. http://ru.wikipedia.org/wiki/Информационные_технологии
2. <http://ru.wikipedia.org/wiki/ERP>
3. <http://www.cnews.ru/reviews/free/transport2006/articles/inftechnology>

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ СНАБЖЕНИЕМ

Фатхулин Р.Р., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Прежде, чем перейти к теме охарактеризуем, что представляет собой управление снабжением.

Управление снабжением- это деятельность по координации взаимодействия участников цепи поставок в целях обеспечения добавленной ценности для потребителей [2]. Большинство крупных предприятий в России не только распространяют, но и производят продукцию в масштабах СНГ, Юго-восточной Азии. Поэтому, мы не вправе рассматривать снабжение как внутреннюю функцию. Поставщики материалов могут быть расположены в различных точках земного шара. Стараясь сохранить приемлемое качество при конкурентных ценах и сроках поставки, снабжение ищет поставщиков по всему миру. Но, для этого нужна оптимизация управления снабжением. Хотя в России мало уделяется внимания таким вещам. Руководители стремятся выжать все мощности из предприятия, для получения прибыли. Они не выделяют финансы для развития и совершенствования предприятия.

Я выделю следующие моменты, которые могут оптимизировать снабжение:

- 1) Снижения издержек на закупку, транспортировку и хранение ТМЦ за счет:
 - стандартизации и унификации номенклатуры, подбору более дешевых аналогов;
 - внедрения эффективных складских технологий (RFID- технологии , WMS);
 - построения системы идентификации и минимизации рисков, которые могут исходить от персонала (воровство на складе);

- оптимизации процессов и организационной структуры подразделения;
- минимизации затрат на транспортировку и хранение;

- 2) Выполнение производственной программы, своевременное реагирование на изменение потребностей производства, минимизация рисков срыва поставок за счет внедрения системы материального планирования на основе планов продаж и планов производства.

3) Обеспечение исполнения бюджетов и планов закупок, мониторинг и своевременное реагирование на изменения.

4) Обеспечение своевременной информацией смежные подразделения и руководство для принятия управленческих решений.

5) Разработка и внедрение инструментов мотивации персонала (премии, повышение з/п, путевки, льготы, предоставление жилья).

Отсюда можно сделать вывод, что основную роль в оптимизации снабжения играет человеческий фактор и своевременное обеспечение информацией.

Сотрудников нужно обучать, мотивировать, также контролировать. Для этого нужен эффективный и квалифицированный менеджер. А для получения своевременной информацией нужно внедрение информационных технологий. Однако для всего этого нужны достаточно большие финансовые вложения, что могут позволить далеко не все предприятия России. Все это могло бы повысить имидж и конкурентоспособность Российских компаний и предприятий на международной арене. В нашей стране ведущие компании на мировом рынке в основном связаны с нефтью и газом. А компаний, чья деятельность связана с промышленностью, машиностроением, судостроением могут реализовать свою продукцию лишь в развивающихся странах.

Конечно, это не только связано с плохой организацией снабжения и закупок, тут также играют роль политические, экономические факторы, менталитет страны. Но все, же снабжение тоже играет огромную роль в функционировании предприятий и компаний. И поэтому необходимо уделять внимание функциям, которые связаны с управлением снабжением. Нужно также уделять внимание ИТ-технологиям, за которыми все будущее логистики. Благодаря этому можно достичь уважения у потребителей, достичь многих успехов и стать конкурентоспособным предприятием не только в России, но и за рубежом.

Список литературы:

1) <http://www.znaytovar.ru/new2673.html>

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ДАННЫХ ГОСТИНИЦЫ В РАБОТЕ МЕНЕДЖЕРА СЛУЖБЫ ПРИЁМА, РАЗМЕЩЕНИЯ И ВЫПИСКИ ГОСТЕЙ

Хазиева Д.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Кабиров И.С.

Роль информационной базы данных гостиницы в работе менеджера службы приёма, размещения и выписки гостей в современном мире индустрии гостеприимства огромна. Успешное функционирование любой фирмы на рынке туристского бизнеса практически невозможно без использования современных информационных технологий. Специфика технологии разработки и реализации турпродукта требует таких систем, которые в кратчайшие сроки предоставляли бы сведения о доступности транспортных средств и возможностях размещения туристов, обеспечивали бы быстрое резервирование и бронирование мест, а также автоматизацию решения вспомогательных задач при предоставлении туристских услуг (параллельное оформление таких документов, как билеты, счета и путеводители, обеспечение расчетной и справочной информацией и др.). Это достижимо при условии широкого использования в туризме современных компьютерных технологий обработки и передачи информации.

Применение информационных баз данных в индустрии гостеприимства становится актуально не только для больших гостиничных комплексов, но и для маленьких гостиничных предприятий, мини-отелей, т.к. в условиях жесткой конкуренции оперативное владение информационными потоками дает ряд конкурентных преимуществ, таких как качество сервиса, анализ динамики продаж, выявления сезонности, влияние системы скидок на изменение продаж и т.д.

Индустрия гостеприимства настолько многолика и многогранна, что требует применения самых разнообразных информационных технологий, начиная от разработки специализированных программных средств, обеспечивающих автоматизацию работы отдельной туристской фирмы или отеля, до использования глобальных компьютерных сетей.

В работе менеджера службы приёма, размещения и выписки гостей база данных гостиницы играют очень важную роль. Отлаженная система базы данных способствует быстрому и качественному обслуживанию гостей гостиницы.

Виды информационной базы данных гостиницы в работе менеджера службы приёма, размещения и выписки гостей разделяются на две большие группы:

- глобальные базы данных – это базы данных позволяющие вести глобальный учет гостей и перечень приобретаемых ими услуг;

- локальные базы данных, это отдельные программы баз данных гостей гостиницы, позволяющие вести в основном только учет гостей без выгрузки каких либо других данных.

Основной функцией информационной базы данных гостиницы в работе менеджера службы приёма, размещения и выписки гостей является учетная функция, позволяющая определить текущее экономическое состояние гостиницы и строить прогнозы и стратегии на будущее.

Роль информационной базы данных гостиницы в работе менеджера службы приёма, размещения и выписки гостей определяется высокой значимостью ведения электронного учета гостей и номерного фонда.

В основе процессов, которые автоматизирует специальная программа, лежат принципы бухгалтерского и управленческого учета. Успешные результаты пилотных проектов, запущенных в отдельных санаториях, дали возможность переноса автоматизации на целые сети гостиничного бизнеса. Сегодня программы автоматизации используются для налаживания гостиницами следующих бизнес-процессов:

- поддержание устойчивой связи, в том числе для управления между сотрудниками разных филиалов, а также между штатом санатория и постояльцами. Такие отношения позволяют экономить рабочее время штатных рабочих и специалистов;

- повышение оперативности исполнения решений руководства пансионата, поступающих по действующим каналам связи, сбор и обработка информации по обеспечению и доставке необходимых расходных материалов. Например, по количеству заселенных номеров можно спланировать на время подвоза моющих средств количество шампуней, которые необходимо заменить в ванных комнатах;

- улучшение сервисного обслуживания гостей и отдыхающих благодаря гибкому планированию уборки мест проживания и своевременного восполнения утраченного или использованного фонда;

- в составе функционала комплексной программы находятся инструменты для снижения затрат на производство и оптимизация утвержденных расходов. Как следствие работы вычислений комплекса можно подсчитать планируемую на следующий сезон прибыль с учетом покупки такой системы.

Таким образом, отметим, высокую значимость в функционировании гостиничных предприятий информационных баз данных, которые представляют собой информационную программу для хранения, обработки, резервирования информационных потоков гостиницы в виде клиентской базы, тарифно-ценовой политики и т.д.

Следует отметить и тот факт, что в современном мире применение информационных баз данных дает гостиничному предприятию ряд преимуществ, таких как: скорость информационных потоков, интегрированность информационных потоков, возможность в режиме реального времени выгрузить зарезервированные данные по разным направлениям (прейскурант цен, информация в разрезе по клиентам, годовой объем реализации номерного фонда и т.д.).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Халилова С.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – Старикова Е.В.

Актуальность изучения вопросов, связанных с проведением анализа системы обслуживания клиентов в банковской сфере обусловлена тем, что в рамках рыночной экономики и жесткой конкуренции предприятия, а в особенности банковские учреждения, должны уделять все большее внимание системе обслуживания потребителей, как к критерию выживаемости компании на рынке.

По мнению А.И. Мерцаловой система обслуживания клиентов содержит:

1. Принципы контроля над качеством обслуживания потребителей.
2. Описание организационной структуры предприятия.
3. Описание процессов обслуживания потребителей.
4. Описание ответственности персонала функциональных подразделений предприятия.
5. Необходимые ссылки на нормативную, техническую и управленческую документацию

[1, с. 122].

Система обслуживания клиентов – это внутренний показатель предприятия, характеризующий уровень эффективности функционирования системы обслуживания при определенном уровне общих затрат организации. С точки зрения клиента, являющегося конечным звеном процесса, эффективность системы обслуживания определяется показателем качества исполнения его заказа. К основным элементам системы обслуживания потребителей можно отнести организационную структуру, процедуры, бизнес-процессы и ресурсы, необходимых для обеспечения необходимого уровня обслуживания клиентов.

Уровень лояльности потребителей банковских услуг, степень их удовлетворенности системой обслуживания в Набережночелнинском отделении №8610 ПАО «Сбербанк России» определялись с помощью исследования. На основе проведенного исследования выявлены недостатки.

Взаимодействие между клиентами банковских услуг и работниками банка носят напряженный характер и часто характеризуются повышенным уровнем конфликтности, так как больше половины клиентов подтвердили, что они либо были участником конфликта, либо были свидетелями конфликта в отделении банка по следующим причинам: некорректное поведение клиента; сотрудники не могут предоставить потребителю четкую и простую для восприятия консультацию по необходимым вопросам; сотрудники недостаточно внимательно относятся к требованиям, просьбам, претензиям клиента; у работников отсутствует умение налаживать деловое общение с потребителем.

Таким образом, в результате анализа современного состояния системы обслуживания клиентов Набережночелнинского отделения №8610 ПАО «Сбербанк России» были выявлены недостатки, на решение которых направлены рекомендации автора:

- размещение на каждом рабочем месте сотрудников отделов блока корпоративный бизнес и розничный блок памятку по системе обслуживания клиентов;
- разработку и принятие к реализации Положения о внедрении новых критериев оценки качества обслуживания потребителей;
- внесение изменения в Положение о порядке присвоения звания «Лучший по профессии»;
- разработку и принятие к реализации Положения об организации инновационной деятельности и стимулировании творческой активности сотрудников по совершенствованию системы обслуживания клиентов Набережночелнинского отделения №8610 ПАО «Сбербанк России».

Литература:

1. Мерцалова, А.И. Учет и операционная деятельность в кредитных организациях: кассовые, расчетные, депозитные и кредитные операции: учебное пособие / А.И. Мерцалова. – М.: КНОРУС, 2015. – 256 с.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Чубынин Д.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – д.э.н., профессор Шарифуллина Т.А.

В республике Татарстан активно развивается предпринимательская деятельность [1].

В современных условиях, следует обратить внимание на качество функционирования предпринимательской деятельности. Целью государственного регулирования предпринимательской деятельности является создание условий, обеспечивающих нормальное функционирование и стабильное участие предпринимателей республики.

Финансирование государства, несомненно, направлено на предпринимательскую деятельность Татарстана. Благодаря финансовой поддержке государства были созданы такие проекты как Особая Экономическая Зона Алабуга, инновационный Иннополис и другие. Целью деятельности ОЭЗ Алабуга является создание благоприятных условий для реализации российскими и иностранными компаниями инвестиционных проектов в области промышленного производства. Иннополис же создан для развития ИТ-технологий и инновационных высоких технологий, площадь занимает 2200 гектаров, университет занимается подготовкой высококвалифицированных кадров и включает социальную и жилую инфраструктуру для жителей Иннополиса. При городе была организована Особая Экономическая Зона. Основными объектами ОЭЗ являются технопарки им. Ломоносова и им. Попова.

Но следует обращать внимание не только на предпринимательскую инфраструктуру, но и на самих предпринимателей непосредственно.

Следовало бы увеличить финансирование самих предпринимателей, а именно на выделение грантов и наград, чтобы поддержать предпринимателей, а, следовательно, и рыночную экономику, как и республики, так и страны.

Список литературы:

1. <http://leninogorsk-rt.ru/the-news/item/13966/>

ПЕРСОНАЛ-ИМИДЖ ГЛАЗАМИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА

Шальнёва Д.А., Шикина В.О.

Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления

г. Новосибирск

Научный руководитель - к. э. н., доцент Масалова Ю.А.

Персонал-имидж организации является важным фактором, влияющим на ее привлекательность для потенциальных работников [1,2]. Создание имиджа помогает соискателям воспринимать деятельность организации, производимый ею товар как нечто особенное, частью чего хочется стать. В настоящее время позитивный образ организации – это важная составляющая успеха на рынке труда.

В феврале 2016 года среди студентов выпускных курсов НГУЭУ было проведено исследование, в котором приняли участие обучающиеся по направлениям: Управление персоналом, Бухгалтерский учет, Мировая экономика, Социология, Менеджмент и Бизнес-информатика. Всего анкетирование прошли 62 человека, в том числе 73% девушки и 27% юноши, возраст которых варьируется от 20 до 22 лет.

Цель данного исследования выявить, какой у выпускников сложился образ потенциального работодателя, на что они обращают внимание при выборе организации работодателя и какие организации считают привлекательными в качестве места работы.

По результатам исследования было установлено, что в качестве привлекательных сфер деятельности респонденты рассматривают: Банки – 40,3%; Госслужбу – 29%; Торговлю – 27,4%; Туризм – 25,8% и Недвижимость – 21%.

При выборе места работы студенты, в первую очередь, ориентируются на заработную плату (85,5%), возможность построения карьеры (71%), стабильность организации (56,5%) и официальное трудоустройство (46,8%). Следует отметить, что при выборе места работы явно прослеживается ориентация на перспективу. Схожие ориентиры были выявлены и ранее [3]. В качестве отталкивающих факторов при выборе работодателя были названы: неофициальное трудоустройство (74,2%), низкая заработная плата (67,7%), негативные отзывы на специализированных сайтах (43,5%). Вместе с тем исследование показало, что выпускники имеют завышенные ожидания относительно желаемого уровня заработной платы, для большинства он варьируется от 35 000 до 55 000 рублей.

Особое внимание организации должны уделять проектированию рабочих мест с ориентацией на работников [4]. Так важными критериями выбора рабочего места названы: благоприятный морально-психологический климат (58,1%), близость к дому (56,5%) и режим работы (41,9%). Было выявлено, что половина респондентов отдает предпочтение гибкому режиму работы, а другая ориентирована на стандартный восьмичасовой режим.

В рамках опроса были названы организации, которые выпускники считают привлекательными в качестве места работы: Сбербанк, Газпром, Аэропорт Толмачево, Google, Ростелеком, МДМ банк, ВТБ 24, Жилфонд и Сибкадемстрой. Перечисленные компании привлекают своей известностью, прочным положением на рынке и стабильностью. В тоже время студенты признают, что в данные компании сложно устроится на работу (74,2%). И видят себя в данных организациях работающими по специальности и на руководящих должностях. Самыми распространенными источниками получения информации о данных компаниях для выпускников являются: их официальные сайты (38,7%), специализированные сайты по поиску работы (27,4%) и наружная реклама (21%).

Опрашиваемым был задан вопрос о том насколько сложно, по их мнению, собрать информацию о потенциальном работодателе и рабочем месте, так 37,1% респондентов считают, что очень сложно, 25,8% - считают, что это сделать не сложно и 37,1% затруднились ответить на этот вопрос.

Таким образом, в ходе исследования были выявлены, основные характеристики персонал-имиджа, на которые должны ориентироваться организации, которые хотят привлечь молодых специалистов. Также, следует отметить, что современным компаниям для того, чтобы оставаться привлекательными на рынке труда следует уделять внимание формированию позитивного персонал-имиджа.

Список литературы:

1. Масалова Ю.А. Привлекательность рабочих мест в современных условиях // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2013. Т. 2. № 5 (8). С. 60-62.
2. Экономика труда: вызовы времени // Маслов Е.В., Абакумова Н.Н., Бажутин И.С. и др. коллективная монография / Новосибирск, 2012. – 420 с.
3. Масалова Ю.А. Факторы привлекательности рабочих мест и предприятий работодателей для будущих специалистов // Современная наука: теория и практика. 2011. № 1. С. 14.
4. Маслов Е.В. Проектирование рабочих мест с учетом их привлекательности для работников // Вестник НГУЭУ. 2014. № 4. С. 18-26.

СПЕЦИФИКА РАБОТЫ СЛУЖБЫ БРОНИРОВАНИЯ В СРЕДСТВАХ РАЗМЕЩЕНИЯ

Шикина М.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Кабиров И.С.

В гостинице процесс обслуживания гостей начинается с бронирования номеров. Служба бронирования – это связующее звено между потенциальными гостями и гостиницей, она предоставляет возможность охватить огромное количество регионов и предлагать услуги гостиницы всем желающим.

Роль службы бронирования в гостинице нельзя недооценивать: от ее эффективности зависит коэффициент загрузки и расширения клиентской базы гостиницы. Она должна постоянно следить за конъюнктурой, собирая заявки на бронирование и фиксируя любое повышение спроса, которое гостиница могла бы использовать, увеличивая стоимость размещения и давая предприятию больший доход. Номера не забронированные заранее передаются для непосредственной продажи в службу размещения, предлагающую гостям данные номера по более высокой цене.

Службу бронирования возглавляет менеджер, который управляет и координирует ее деятельность, контролирует процесс обучения и развития агентов отдела бронирования и участвует в разрешении проблемных ситуаций. Агент по бронированию обеспечивает быстрое и эффективное обслуживание гостей, принимает запросы на бронирование номеров и услуг и предоставляет точную информацию по интересующим вопросам. В случае высокой загрузки все принимают звонки и совершают операции по бронированию. Менеджер отдела бронирования следит в первую очередь за тем, чтобы прием заявок и процедура бронирования осуществлялись в соответствии со стандартами, а также за урегулированием сложных ситуаций.

К функциям службы бронирования относятся: прием заявок и их обработка; составление необходимой документации - графиков заезда на каждый день, неделю, месяц, квартал или год, карты движения номерного фонда; оказание визовой поддержки; изучение спроса на гостиничные услуги.

Информация по бронированию должна быть полной и точной, поэтому сотруднику, осуществляющему бронирование, необходимо знать:

- имеющиеся расценки пакетов и мероприятий, проводимых в гостинице;
- описание гостиницы и ее услуг;
- правила и политику бронирования (бронирование по гарантийному письму, аннуляция, депозит и т.д.) и оплаты;
- правила раннего заезда и позднего выезда;
- описания номеров (размер, расположение, оборудование и удобства);
- типы кроватей;
- время расчетного часа и освобождения номера;
- режимы работы ресторана и других сервисных служб;
- банкетные, бизнес- и конференц - возможности гостиницы;
- возможности охраняемой автостоянки;
- остановки общественного транспорта вблизи гостиницы;
- городские достопримечательности и другие объекты туристского интереса;
- возможности заказа трансфера в аэропорт и из аэропорта;
- возможности аренды автомобиля.

Бронирование может быть произведено по телефону, по факсу, через глобальные системы бронирования, электронную почту или Интернет.

Сотрудник должен разговаривать дружелюбно, с «улыбкой» в голосе, полном энтузиазма и в соответствии со стандартом ведения телефонных переговоров. Бронирование следует осуществлять 24 ч в сутки. В ситуации, когда менеджеры по бронированию не справляются с заявками, на звонки отвечают сотрудники службы приема и размещения.

Все бронирования, осуществляемые по факсу или электронной почте, должны вводиться в компьютерную систему гостиницы в течение двух часов после поступления. Все заявки, поступающие вне рабочего времени, вводятся в систему на следующий день до полудня. Подтверждение заявки на бронирование, полученной в гостинице по факсу или по электронной почте, должно быть отправлено в течение 24 ч с момента ее получения.

Все сотрудники отдела бронирования продвигают и продают продукт гостиницы со всеми ее услугами и обслуживанием.

Еще одной услугой, которую оказывает гостям служба бронирования, является оказание визовой поддержки. Визовая поддержка необходима некоторым гостям для ускорения и облегчения процесса получения визы. Для того чтобы получить такую поддержку, гостю по его просьбе, обычно оговариваемой в заявке, высылается специальная форма – VisaRequest, которую он заполняет и отправляет обратно в службу бронирования. В этой форме клиент указывает: пол, фамилию и имя, номер паспорта и срок его истечения, дату рождения, гражданство, номер кредитной карты и срок ее истечения.

Таким образом, служба бронирования выполняет одну из самых первостепенных и значимых ролей в деятельности средства размещения, успешная работа которой во многом обеспечивает конкурентоспособность гостиницы на рынке гостиничных услуг.

Список литературы

1. Ёхина, М.А. Бронирование гостиничных услуг: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / М.А. Ёхина. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 240 с.

УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДСКИМИ ПАССАЖИРСКИМИ ПЕРЕВОЗКАМИ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Шубенкова К.А.

*Казанский (Приволжский) федеральный университет
г. Набережные Челны*

Научный руководитель – д-р техн. наук, профессор Макарова И.В.

Введение. Согласно данным Минкомсвязи [1], в настоящее время городской и пригородный пассажирский транспорт перевозит около 45 млрд. человек в год, причем около двух третей всех передвижений приходится на деловые поездки к местам приложения труда. Таким образом, можно говорить о том, что пассажирский транспорт имеет не только социальное значение, но и косвенным образом влияет на развитие экономики страны в целом.

Для обеспечения удовлетворительного уровня транспортного обслуживания в городах необходимо, чтобы провозная способность транспортной системы соответствовала его транспортным потребностям. Существуют два подхода к решению данного вопроса: увеличение пропускной способности сети и более рациональное использование существующей пропускной способности. Первый из них связан с большими материальными затратами на реконструкцию транспортных узлов и магистралей для пропуска большего количества транспортных средств; второй подход – с использованием информационных технологий для оптимизации дорожного движения [2].

Моделирование дорожного движения как инструмент управления городскими пассажирскими перевозками. Поскольку маршрутная сеть общественного транспорта города представляет собой сложную

систему, а ее оптимизация – сложная многопараметрическая задача, то научно-обоснованное решение при ее разработке и корректировке требует, наряду с эвристическими и метаэвристическими методами, моделирования процессов с помощью математического аппарата. На сегодняшний день разработаны математические модели, целевой функцией в которых является одна из следующих характеристик:

- минимальное суммарное время, затрачиваемое пассажирами на весь процесс перемещения;
- минимальное время ожидания на остановочном пункте;
- минимум суммарных затрат на передвижение транспортных средств по маршрутам в единицу времени;
- максимальная прибыль транспортной компании с учетом затрат на эксплуатацию транспортных средств [3].

Однако, следует иметь в виду, что получение аналитического решения с помощью математических моделей, применяемых для описания многопараметрических процессов в многофункциональных системах может потребовать значительных ресурсов. При решении такого класса задач более рационально использование имитационных моделей транспортных систем [5], поскольку они могут применяться многократно для определения оптимального состояния исследуемых систем при разных значениях параметров [6]. Для моделирования транспортных потоков сегодня используются такие программные комплексы, как семейство программ фирмы PTV Vision® (VISUM и VISSIM), AnyLogic [4], GPSSWorld, Dracula, Paramics, Sism и др. [7].

Каждая среда имитационного моделирования имеет свои достоинства и недостатки. Так, GPSSWorld является одним из наиболее популярных и используемых средств имитационного моделирования в России и во всем мире. Однако, как отмечают Власов С.А. и Девятков В.В. [8], GPSSWorld имеет и целый ряд недостатков – простейший интерфейс пользователя, недостаточно функциональный редактор моделей, слабо автоматизированная технология проведения исследований, устаревший способ представления и анализа результатов и т.д. Главным достоинством AnyLogic является то, что это единственный инструмент имитационного моделирования, который объединяет системную динамику, агентное и дискретно-событийное моделирование. К недостаткам AnyLogic можно отнести то, что при моделировании такого сложного многопараметрического процесса, как дорожное движение, для хорошей производительности необходим мощный процессор. Однако для моделирования транспортных потоков продуктивнее использовать специализированные пакеты, такие как семейство программ фирмы PTV Vision®, которые совместно позволяют имитировать различные сценарии движения как на микроуровне (VISSIM), так и на макроуровне (VISUM).

Решение задачи транспортной маршрутизации на примере г. Набережные Челны. В г. Набережные Челны на сегодняшний день функционирует 28 маршрутов городского пассажирского автотранспорта, 14 трамвайных маршрутов и 14 маршрутов пассажирского транспорта, задействованных при перевозке работников ОАО «КАМАЗ». Однако, промышленная зона включает в себя также те районы, добраться куда ни на одном из существующих маршрутов невозможно. Особого внимания с точки зрения транспортной доступности заслуживает зона БСИ: если прочие промышленные зоны города связаны с селитебной трамвайными либо автобусными маршрутами, то 20,3 тыс. работников 195 предприятий, расположенных на БСИ, вынуждены добираться до своих рабочих мест на индивидуальном транспорте. В свою очередь, это приводит к тому, что пропускная способность дороги, связывающей горожан с местом работы, не справляется с существующей загруженностью, которая оценивается в 20 тыс. автомобилей в день [9].

Для решения данной проблемы, в первую очередь, необходимо определить, что будет эффективнее – использовать общегородской общественный транспорт или вахтовые перевозки. Поскольку основной спрос на перевозки в эту промышленную зону города приходится на утренние и вечерние часы, функционирование регулярных маршрутов общественного транспорта может быть невыгодно. В то же время, организация вахтовых перевозок на предприятия, расположенные в рассматриваемой зоне, также сопряжена с некоторыми проблемами:

1. необходимость организации доставки работников разных предприятий, расположенных в непосредственной близости друг от друга, на одном вахтовом автобусе;
2. необходимость согласования графиков начала и окончания рабочего дня всех предприятий, расположенных в этой зоне;
3. необходимость разработки таких маршрутов следования, чтобы обеспечить доставку работников из разных точек города, а также соседних населенных пунктов к назначенному часу за определенный (ограниченный) период времени, при минимальном количестве транспортных средств и с минимальными затратами.
4. вахтовые маршруты должны быть проложены таким образом, чтобы минимизировать пробег и в то же время избежать перегруженных участков улично-дорожной сети.

В таких условиях принять оптимальное управленческое решение в сфере организации пассажирских перевозок в г. Набережные Челны возможно лишь с учетом существующей ситуации и анализа возможных вариантов с точки зрения транспортной нагрузки на проблемные участки улично-дорожной сети.

Для этого в среде макроскопического моделирования VISUM была построена транспортная модель города, а затем осуществлен расчет распределения транспортных нагрузок по участкам улично-дорожной сети. Рисунок 1 демонстрирует пиковую нагрузку на участке дороги, связывающем селитебную зону города с зоной БСИ. Поскольку здесь не проходят маршруты городского пассажирского транспорта,

пассажиропоток осваивается индивидуальными транспортными средствами, что составляет 9450 автомобилей в час и превышает пропускную способность данного участка более чем на 2000 автомобилей.

Для осуществления анализа «что будет, если...» в транспортную модель города был введен вахтовый маршрут, на котором действуют автобусы номинальной вместимости 115 человек. На рисунке 2 представлено, что транспортная нагрузка на рассматриваемый участок улично-дорожной сети снижается до 7200 единиц индивидуального транспорта при условии введения всего лишь одного автобуса на маршрут.

Выводы. Управление городскими пассажирскими перевозками – сложная задача, решение которой невозможно без применения современных информационных технологий и методов моделирования. Существующий отечественный и зарубежный опыт показывает, что внедрение управленческих решений в области транспорта должно осуществляться лишь после их проверки на моделях (как аналитических, так и имитационных). Проведенный анализ достоинств и недостатков инструментов имитационного моделирования позволил сделать выбор в пользу среды макро моделирования VISUM.

Поскольку организационная четкость вахтовых перевозок способствует сокращению потерь времени, снижению утомляемости рабочих и, тем самым, повышению производительности их труда, на примере г. Набережные Челны было проанализировано управленческое решение по открытию вахтового маршрута в зону БСИ, что обеспечит повышение экономических показателей предприятий, находящихся в этой зоне.

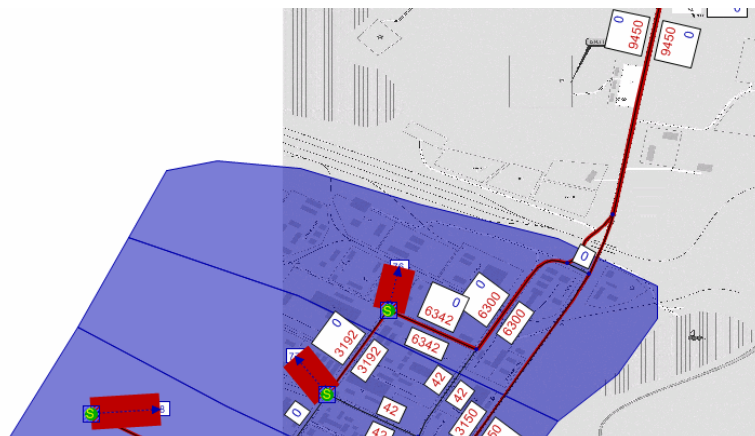


Рисунок 1 – Существующая транспортная нагрузка в зоне БСИ

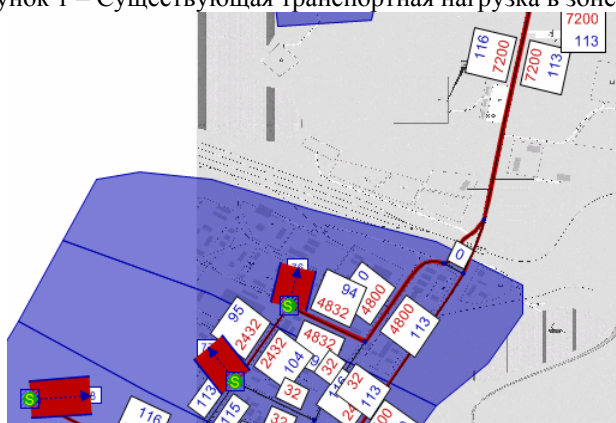


Рисунок 2 – Ожидаемая транспортная нагрузка при введении вахтового маршрута

Список литературы:

1. Минкомсвязь России разрабатывает информационную систему управления городским пассажирским транспортом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsvyaz.ru/ru/events/33051/>.
2. Третьякова М. Л. Интеллектуальные транспортные системы и технологии как фактор обеспечения безопасности дорожного движения / М. Л. Третьякова // Альтернативные источники энергии в транспортно-технологическом комплексе: проблемы и перспективы рационального использования. – 2015. – Т. 1. – №. 1. – с. 302-305.
3. Макарова, И.В. Оптимизация маршрутной сети пассажирского транспорта с помощью транспортной модели города [Текст] / И.В. Макарова, Р.Г. Хабибуллин, К.А. Шубенкова // Мир транспорта и технологических машин. – Орел: Госуниверситет-УНПК. – №3(50). – 2015. – с.103-114.
4. Данг Х.Л. Развитие системы городского пассажирского транспорта общего пользования (на примере г. Ханоя, Вьетнам) : автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05.22.01 : защищена 28.10.2010 / Данг Хай Ле. М.: МАДИ (ГТУ), 2010. – 20 с.
5. Макарова, И.В. Обеспечение надежного и безопасного функционирования транспортной системы города путем интеллектуализации процессов управления [Текст] / И.В. Макарова, Р.Г. Хабибуллин,

К.А. Шубенкова, В.А. Мелькова // Мир транспорта и технологических машин. - Орел: Госуниверситет-УНПК, №3(34), 2011. - с.63-72.

6. Макарова, И.В. Система поддержки принятия решений как средство управления транспортной системой города [Текст] / И.В. Макарова, Р.Г. Хабибуллин, К.А. Шубенкова // Транспорт: наука, техника, управление. – 2011. – №9. – С. 57-60.

7. Макарова, И.В. Проектирование системы поддержки принятия решений для минимизации логистических издержек при мелкопартионных доставках грузов [Текст] / И.В. Макарова, Р.Г. Хабибуллин, К.А. Шубенкова, И.В. Тимофеева // Информационные технологии и инновации на транспорте: материалы международной научно-практической конференции. – Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», 2015. – С. 135-141.

8. Девятков, В.В. Язык моделирования GPSS World и системы автоматизации имитационных исследований: опыт применения и перспективы использования [Текст] / В.В. Девятков, С.А. Власов, Т.В. Девятков // Четвертая всероссийская научно-практическая конференция «Имитационное моделирование, теория и практика»: Сборник докладов, том 1. - Санкт-Петербург, 2009. - С.11-18.

9. Деловая электронная газета Республики Татарстан [Электронный ресурс] // БИЗНЕС Online. – Режим доступа: <http://www.business-gazeta.ru/text/103730/>.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ВУЗА

Юсупова Г.Р., к.э.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Продвигая на рынок бренд, образовательное учреждение имеет возможность представить потребителям лишь небольшие внешние составляющие образовательной услуги, предоставляемой вузом. Данные составные части образовательной услуги могут быть оценены потребителями и представляют лишь внешние атрибуты бренда, характеризуя: внешние признаки образовательной услуги, внешние признаки технологии оказания услуг и внешнее позиционирование продукта вуза. Многочисленные исследования показали, что при поступлении абитуриенты руководствуются в выборе вуза скорее внешними оценками и доступной внешней информацией о самом учебном заведении, чем запросами в получении конкретных знаний. К примеру, по данным исследования компании Begn Group [1], решающими факторами, влияющими на выбор вуза, являются перспектива дальнейшего трудоустройства и наличие интересующих специальностей.

В качестве внешних признаков образовательной услуги вуза на рынке для потребителей выступают: направления подготовки специалистов, политика в области организации дополнительных услуг, ценовая политика.

Предлагая для абитуриентов различные направления подготовки, вуз предоставляет абитуриентам перечень направлений и специальностей, по которым он прошел аккредитацию, лицензирование и имеет правовые основы ведения образовательной деятельности, включая дополнительные образовательные программы и курсы.

Выбор потребителями той или иной образовательной услуги может зависеть от широты выбора специализаций, политики в области открытия новых направлений, наличия в вузе системы дополнительного обучения (курсовое обучение и переподготовка специалистов), сроков обучения студентов и слушателей курсов по различным программам.

В качестве дополнительных услуг вуза на рынке могут быть представлены услуги по печати, тиражированию учебников и учебной литературы, методических пособий, курсов лекций и т.п.; услуги полиграфии; консалтинговые услуги; научно-исследовательская деятельность по разработке фундаментальных научных проблем; консультационные услуги для населения города и т.д.

Ценовую политику высшего учебного заведения на рынке образовательных услуг характеризуют: уровень оплаты за обучение студента по отдельным направлениям за учебный год, наличие программ предоставления абитуриентам льгот и скидок на момент поступления в вуз и в период обучения, наличие бюджетных мест, разработанность различных механизмов и форм оплаты за обучение (помесячная оплата, оплата вперед, в рассрочку, обучение в кредит, оплата перечислением).

Внешними признаками технологии вуза по оказанию образовательных услуг на рынке, для абитуриентов служит политика в области качества предоставляемых услуг. Политика образовательного учреждения в области качества услуг определяется мероприятиями, направленными на информирование населения города о результативности деятельности вуза в различных областях и сферах деятельности, успешности его выпускников, участия вуза в общественной жизни города.

При создании бренда образовательного учреждения необходимо учитывать и тот факт, что большая часть абитуриентов, выбирая учебное заведение, исходят из своей информированности о месте его расположения, компетентности и известности преподавательского состава, удобства организации учебного процесса с позиции студентов и слушателей курсов (обучение в вечернее время, свободное посещение, дистанционная форма обучения), обеспеченности вуза учебными площадями (современное большое красивое здание). Немаловажными характеристиками, избранной вузом технологии оказания образовательных услуг, для потребителей служат: наличие в институте современной библиотеки,

обеспеченность вуза учебно-лабораторными площадями, наличие для студентов спецкурсов и дополнительных образовательно-профессиональных программ, компьютерная вооруженность учебного процесса.

Признаками внешнего позиционирования продукта образовательного учреждения на рынке служат политика вуза в области трудоустройства выпускников: наличие программ летнего, временного и постоянного трудоустройства студентов и поддержки выпускников; политика вуза в области оказания дополнительных услуг организациям и населению города, уровень профессиональной компетентности выпускников, определяющий применимость полученных в вузе знаний в профессиональной трудовой деятельности. В качестве мероприятий характеризующих поддержку вузом своих выпускников могут выступать: организация системы консультационной поддержки выпускников вуза, проведение встреч, клубов профессиональной деятельности выпускников.

Наряду с позиционированием бренда вуза на различных рынках авторы отмечают необходимость процесса формирования организационной поддержки для бренда. «Объяснение сотрудникам компании смысла бренда и его идей – это одна из лучших инвестиций, которую может сделать организация» [2]. Исходя из этого мнения, рассмотрим элементы поддержки бренда вуза во внутрикорпоративной среде. Во внутрикорпоративной среде бренд вуза необходимо представить системой внутренней коммуникации и поддержки бренда, направленной на создание целостности деятельности всех подразделений и сотрудников института по формированию бренда вуза.

Система внутренней поддержки бренда может включать: программы мотивации и стимулирования студентов и сотрудников, мероприятия по формированию у коллектива сотрудников и студентов отношения к себе как частице вуза, мероприятия по обеспечению приверженности руководства и каждого сотрудника бренду, мероприятия по реализации внутренних коммуникаций бренда (личное общение, газеты, Интернет-сайт, тренинги, формальные и неформальные встречи), мероприятия системы обратной связи, позволяющие охарактеризовать эффективность внутреннего позиционирования бренда, мероприятия по повышению лояльности бренду вуза среди студентов и сотрудников. Деятельность системы внутренней поддержки бренда в конечном итоге должна приводить к увеличению числа абитуриентов и потребителей образовательных услуг и как следствие росту доходов вуза.

Увеличение доходов вуза, как результат формирования бренда, может напрямую улучшить качество рабочих мест преподавателей и повлиять на увеличение уровня заработной платы сотрудников. В свою очередь повышение уровня заработной платы и улучшение условий трудовой деятельности сотрудников в конечном итоге окажет влияние на повышение удовлетворенности работой персонала организации, что положительно скажется на желании преподавателей работать в данном вузе, рекомендовать его услуги своим друзьям и знакомым и повысит качество их труда. Устойчивое желание преподавателей работать в вузе, высокое качество их труда повлияет на создание привлекательной ценности образовательных услуг у студентов, повысит их удовлетворенность получаемым образованием и создаст устойчивое желание студентов и их круга знакомых учиться в вузе. Положительный образ вуза в глазах различных групп потребителей приведет к повышению числа лояльных студентов и абитуриентов бренду, что в свою очередь увеличит количество студентов обучающихся в вузе и как следствие повлияет на увеличение доходов вуза.

Список литературы:

1. Компания BegIn Group: услуги по продвижению и рекламе для образовательных организаций [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://www.begingroup.com/>
2. Уиллер, А. Индивидуальность брэнда. Руководство по созданию, продвижению и поддержке сильных брэндов/ А. Уиллер.– М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 235 с.

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОГЛАСНО КОНЦЕПЦИИ НОВОЙ СТРУКТУРНОЙ ЭКОНОМИКИ

Абдуназарова Н., к.э.н.

*Институт прогнозирования и макроэкономических исследований
г. Ташкент*

В настоящее время перед многими странами с формирующимися рынками стоит задача по эффективной трансформации инструментов экономической политики. По мере развития, а также под воздействием негативных внешних условий, развивающиеся экономики стремятся найти новые источники и факторы роста, а также пересмотреть существующие приоритеты экономической политики.

Особенно остро данная задача стоит перед странами с богатыми природными ресурсами. Во-первых, страны с достаточными природными ресурсами, могут столкнуться с негативными экономическими последствиями из-за экспорта больших объемов нефтепродуктов (ресурсным проклятием). Как правило, ресурсо-богатые страны имеют низкий институциональный потенциал, который со временем ухудшается пропорционально величине экспорта и производству нефтепродуктов [1]. Кроме того, такие страны, как правило, страдают от переоценки обменного курса, что отрицательно влияет на экспорт продукции перерабатывающих и высокотехнологичных отраслей.

Во-вторых, эта проблема усугубляется, когда страны, достигшие определенного уровня дохода (по данным Всемирного банка, примерно при ВНД на душу населения от \$1000 до \$12 000 в ценах 2010 года [2]), попадают в так называемую ловушку среднего дохода, когда рост экономики с годами замедляется и затем совсем прекращается. Основные причины, по которым страна сталкивается с замедлением темпов экономического роста, считаются недостаточный уровень образования и институтов, неэффективная роль государства при выборе отраслей, которые не соответствуют конкурентным преимуществам, недостаточный потенциал для производства и экспорта высокотехнологичных продуктов.

Среди множества существующих на сегодняшний день концепций экономической политики следует особо выделить переход на следующий этап развития согласно Новой структурной экономике (НСЭ). Данная концепция сочетает в себе элементы рыночной экономики с активной промышленной политикой, сосредоточенной на скрытых сравнительных преимуществах страны. Она была разработана одним из наиболее авторитетных на сегодняшний день экономистов в мире Джастином Ифу Лином, который попытался в своей работе раскрыть секрет успеха экономической политики в странах Восточной Азии (прежде всего, в Китае) [3].

Согласно данной концепции, успех стран Восточной Азии во многом объяснялся постепенным сдвигом приоритетов государственного регулирования от политики торгового протекционизма (импортные тарифы, экспортные субсидии, льготные кредиты отраслей ориентированных на экспорт) и прямого вмешательства в экономику к активизации использования косвенных инструментов регулирования, экспорто-ориентированной стратегии, либерализации торговли и финансового сектора.

При этом согласно НСЭ, процесс либерализации экономики должен осуществляться постепенно исходя из уровня экономического развития, прежде всего, эффективности реформ и макроэкономического регулирования. Сторонники этого направления считают, что для развития экономики преждевременная и быстрая либерализация может быть также вредна, как и ее низкие темпы в условиях избыточного государственного вмешательства.

Сторонники же неоклассического подхода [4, 5, 6, 7], выдвигают гипотезу о безусловном положительном влиянии либерализации экономики независимо от уровня экономической развития и качества институтов в стране.

Важной особенностью НСЭ является трансформация инструментов экономической политики на различных этапах развития страны. Каждому этапу развития соответствует различная структура располагаемых возможностей, которая в свою очередь соответствует различному уровню инфраструктуры. Для успешного перехода от одного этапа развития к другому необходима трансформация инфраструктуры (как транспорта и телекоммуникаций, так и финансового регулирования, повышения квалификации кадров). В менее развитых странах инвесторы, осуществляющие новые проекты сталкиваются с серьезными проблемами, связанными с несовершенной инфраструктурой. Таким образом, государство может играть важную роль в обновлении инфраструктуры (в т.ч. и за счет создания специальных экономических зон, промышленных кластеров и т.д.), а также поддержке специфических отраслей соответствующих конкурентным преимуществам страны.

Постепенно роль государства в диверсификации и модернизации промышленности, по концепции НСЭ, должна быть снижена и сведена к обеспечению необходимой информацией о новых отраслях промышленности, компенсациям информационных экстерналий фирмам, внедряющим новые продукты, поддержке новых отраслей посредством наращивания иностранных инвестиций. Государство должно играть важную роль в улучшении инфраструктуры в целях снижения транзакционных издержек у предприятий и стимулирования процесса промышленного развития.

Необходимо отметить, что многие страны, которые проводили активную промышленную политику, не добились ожидаемых результатов устойчивости экономического роста и даже, ухудшили свое положение

на мировом рынке. Причины неудач кроются в том, что во многом эти страны следовали принципам традиционной промышленной политики, а именно приоритету импортозамещающей стратегии, стимулированию капиталоемких производств добывающих отраслей и государственной поддержке недостаточно жизнеспособных отдельных предприятий перерабатывающей промышленности. В результате, если на начальном этапе происходило оживление экономики, то в долгосрочном периоде такая политика приводила к снижению макроэкономической эффективности, а при чрезмерном государственном вмешательстве – к перетоку труда и капитала из легального в теневой сектор экономики.

Касательно монетарной и фискальной политик, в подходе НСЭ делается акцент на их контр-циклическости. Согласно НСЭ, эффективная фискальная политика должна быть контр-циклической (например, увеличение госрасходов в период рецессии), а также направленной, прежде всего, на расходы в инфраструктуру и соцпроекты.

В свою очередь, сторонники неоклассического подхода в целом скептически относятся к эффективности контр-циклической фискальной политики. Они исходят из того, что стимулирующая фискальная политика может иметь обратный эффект, т.к. фискальный мультипликатор может быть меньше единицы и даже негативным. В этом случае госрасходы в период кризисных явлений не дадут желаемого эффекта на совокупный спрос. Также сокращение налогов может не привести к стимулированию совокупного спроса и экономического роста (теорема эквивалентности Рикардо).

Касательно монетарной политики, НСЭ исходит из того, что контр-циклическая монетарная политика, например, снижение процентных ставок в период рецессий, может быть использована как инструмент наращивания инфраструктуры и инвестиций в модернизацию производства.

Сторонники неоклассического подхода исходят из того, монетарная политика должна быть независимой от правительства. Она неэффективна для стимулирования промышленного производства и должна быть сконцентрирована на стабилизации цен с помощью регулирования краткосрочных процентных ставок (инфляционно-таргетирование).

Еще одним важным фактором экономического роста является человеческий капитал. Согласно неоклассическим взглядам, человеческий капитал значим, благодаря расширению технических и научных знаний, которые повышают производительность труда и других факторов. В то же время, сторонники НСЭ считают, что должна быть тесная увязка развития человеческого капитала с динамикой накопления физического капитала и модернизации промышленного производства, иначе потенциал человеческого капитала в стране не будет реализован в полной степени (риски трудовой миграции, безработицы и т.д.).

Таким образом, исходя из логики НСЭ, трансформация инструментов экономической политики в развивающихся странах должна привести к постепенному отходу от систематического государственного вмешательства в экономическую активность, поэтапному переходу от импортозамещения к экспортоориентации, развитию госинститутов, использованию скрытых конкурентных преимуществ, проведению более гибкой фискальной и монетарной политик, обеспечивающих контр-циклическое регулирование финансовой системы. Реализация данных мер должна осуществляться поэтапно исходя из стадий экономического развития, уровня инфраструктуры и накопления человеческого капитала.

Список литературы:

1. Полтерович В.М., Попов В.В., Тонис А.С. Нестабильность демократии в странах, богатых ресурсами // Экономический журнал ВШЭ. 2008. Т. 12. № 2. с. 176-200;
2. Daily chart: Running out of steam The Economist.
<http://www.economist.com/blogs/dailychart/2011/12/asias-middle-income-trap/>
3. Lin J. 2010. New Structural Economics: a Framework for Rethinking Development. World bank: Policy Research Working Paper, #5197;
4. Wittman, D., 1995. The Myth of Democratic Failure. Why Political Institutions Are Efficient. Chicago and London: University of Chicago Press;
5. Barro, R.J. (1994) Democracy and growth. NBER Working Paper No. 4909;
6. Dawson, J.W., 1998. Institutions, investment, and growth: new cross-country and panel data evidence. Economic Inquiry 36, pp. 603– 619;
7. Carlsson, F., Lundstroem, S., 2002. Economic freedom and growth: decomposing the effects. Public Choice 112, pp. 335– 344.

АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И РЫНКА ТРУДА

Ахметова А.Ф., Старикова Е.В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – д.э.н., профессор Демченко С.Г.

Исследование и анализ проблем взаимодействия рынка образовательных услуг и рынка труда является особо актуальным на современном этапе развития экономики. Спрос на рынке образовательных услуг является вторичным к спросу на рынке труда, то есть потребности производств, государственных и коммерческих предприятия в руководителях, специалистах, служащих и рабочих создают базу для разработки и реализации образовательных программ в средних и высших учебных заведениях. Переход на

новые образовательные стандарты предполагает рыночно - ориентированный подход. Основным показателем эффективности учебных заведений страны становится трудоустроенность выпускников.

Под рынком образовательных услуг мы понимаем взаимоотношения участников образовательного процесса, а именно взаимоотношения между учащимися, организациями, предоставляющими образовательные услуги (а также их представителями – профессорско-преподавательским составом) и физическими и юридическими лицами, оплачивающими данные услуги.

Рынок труда представляет собой систему социально-экономических отношений субъектов рыночного пространства (работодатели, наемные работники, посредники в лице кадровых агентств, рекрутинговых компаний и учебных заведений).

Эффективность и успех работы предприятий различных форм собственности на рынке зависит от наличия материальных, финансовых, информационных и трудовых ресурсов. Значимость каждого вида вышеприведенных ресурсов неоспорима, однако трудовые ресурсы имеют ряд специфических черт, которые усложняют управление ими:

1. Трудовой ресурс является фактором производства, который также является обладателем гражданских прав, согласно требованиям трудового законодательства, то есть работодатель не может использовать трудовой ресурс только по своему желанию. В своей работе он руководствуется требованиями нормативно-правовых актов, общественными нормами и моралью.

2. Трудовой ресурс, как и любой иной ресурс имеет свою стоимость, однако расчет стоимости «рабочей силы» более затруднителен и зависит от множества факторов таких как: личные характеристики и качества человека, профессионализм, знания, умения и навыки.

3. Качество трудового ресурса невозможно полностью оценить в момент «купли-продажи» или иными словами в момент подписания трудового договора. Наличие большого количества процедур по отбору персонала при приеме на работу (анкетирование, собеседование, изучение рекомендаций, наличие сертификатов и грамот и др.) не гарантирует соответствие трудового ресурса заявленным требованиям работодателя.

Качество будущего трудового ресурса создается силами учреждений, оказывающими образовательные услуги. Общий уровень экономического и социального развития также является следствием эффективности и качества предоставления образовательной услуги.

Высшее образование с экономической и социальной точек зрения является благом, поскольку его получение является фактором личной самореализации, средством социальной защиты от колебаний конъюнктуры рынка труда, а также служит гарантией профессионального развития.

Образовательное учреждение реализует образовательную услугу удовлетворяет ряд потребностей клиента. По мнению А.П. Панкрухина это: гарантия защищенности в будущем, возможность заработка, принадлежность к определенной социальной группе, уважение окружающих и самоуважение, реализация своих возможностей [1].

Качество образовательной услуги – это уровень знаний по дисциплинам учебного плана для формирования соответствующих компетенций, перечисленных в федеральном государственном образовательном стандарте. Следовательно, продуктом вуза является не сам выпускник (специалист, бакалавр, магистр), а прирост знаний и квалификации, полученный студентом в результате оказания образовательной услуги.

Процесс обучения включает в себя два вида деятельности. Первый – непосредственное общение студента с преподавателем в рамках лекционных и семинарских занятий, на которых происходит информационный обмен. Второй вид – самостоятельная работа студента по изучению темы или предмета дисциплины.

Таким образом, качество образовательной услуги или уровень знаний, квалификации выпускника зависит не только от вуза, но и от стараний и вклада усилий самого обучающегося. Иными словами оказание образовательных услуг без усилий со стороны потребителя услуг бессодержательно и не имеет смысла.

Особенностью образовательной услуги является также и длительность ее предоставления, или временной лаг. Ни одно учебное заведение не может гарантировать успешное трудоустройство в результате предоставления своих услуг. Работодатели в свою очередь формируют спрос на рабочую силу, чем влияют на спрос образовательных услуг вузов. В данном случае индивид оказывается в сложной системе взаимосвязей рынков труда и образовательных услуг, и выполняет две роли: он является потребителем образовательной услуги и поставщиком рабочей силы, трудового ресурса на рынке труда.

Итак, можно резюмировать, что образовательная услуга – это предлагаемый на определенных условиях образовательный продукт, который имеет отсроченную ценность и удовлетворяет потребность клиента в получении необходимых знаний и компетенций, релевантных рынку труда.

Список литературы:

1. Панкрухин, А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: Учебное пособие. – М.: Интерпракс, 1995. – 240 с.

РОЛЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Башкирова Н.Д.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель –ст. преподаватель Лисенкова К.С.

В настоящее время вопрос о импортозамещении стал одним из приоритетных направлений деятельности российского правительства. Несмотря на тот факт, что в России экспорт преобладает над импортом, внутри страны сложилась неоднозначная ситуация: экспортируемой продукцией в основном является нефть и нефтепродукты, уголь, газ, химическая и металлургическая продукцию, вооружения и некоторые виды продовольствия. А импортируются оборудование, автомобили, медикаменты, напитки, одежду, мебель, дизельное топливо, бензин, каучук и много другое. Все это влечет сильнейшую экономическую и политическую зависимость России от других стран.

Импортозамещение, представляет собой тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленный на поддержание внутреннего производителя, это достигается путем замещения импортируемых товаров товарами отечественного производства.

Стратегия импортозамещения, в первую очередь, базируется на развитие производства в целом, то есть улучшение качества производимого товара, технологий применяемых на предприятиях, развитие инноваций. Результатом импортозамещения является повышение конкурентоспособности отечественной продукции. Это связано с тем, что оно способствует стимулированию технологической модернизации производства, повышению его эффективности и освоению новых видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью. Особенно актуальна данная стратегия для стран, которым необходимо повысить уровень производственных отраслей, что позволит им увеличить конкурентные преимущества на мировом рынке. Поэтапное развитие импортозамещения способствует:

- росту занятости населения, и как следствие снижению уровня безработицы и повышению уровня жизни;
- повышению уровня научно-технического прогресса, исходя из этого - повышение уровня образования;
- усилению экономической и продовольственной безопасности страны;
- росту спроса на товары внутреннего производства, и как следствие стимулирование развития экономики страны, наращивание производственных мощностей;
- сохранению валютной выручки внутри страны, исходя из этого рост валютных резервов, улучшение торгового баланса страны.

В свою очередь, основа политики импортозамещения – создание благоприятной среды, способствующей росту национальной промышленности. В основе данной концепции лежит утверждение о том, что устойчивое экономическое развитие государства возможно лишь при значительном увеличении уровня промышленного самообеспечения, росту объемов выпуска продукции внутри страны. По предварительной оценке Правительства Российской Федерации, при реализации эффективной политики импортозамещения к 2020 году можно рассчитывать на сокращение импортозависимости с уровня 70-90 % до уровня 50-60 %, по разным отраслям промышленности. А в ряде отраслей возможно получение еще более низких показателей. Реализация программы импортозамещения, по оценкам Минпромторга, позволит российским предприятиям сформировать дополнительный объем производства на сумму свыше 30 миллиардов рублей. Но здесь следует уточнить, что, не смотря на реализацию программы импортозамещения, основным источником средств останутся доходы экспортного сектора, именно они позволят придать экономике первоначальный импульс роста.

На основе выше сказанного, можно сделать вывод, что необходимо учитывать то, что созданный на импортозамещающем производстве товар должен быть ориентирован на внешний и на внутренний рынок в равных долях, потому что только данный вариант позволит достигнуть увеличения конкурентных преимуществ продукта. То есть, прежде всего, нужно стремиться к увеличению конкурентоспособности страны на мировом рынке, повышать уровень развития экономики, социальной сферы, инфраструктуры, а не только развивать производство определенных отраслей.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСХОДОВ ПО СОДЕРЖАНИЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАШИН И МЕХАНИЗМОВ

Бендюкевич Р.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – к.э.н., доцент Скорнякова А.А.

Строительные механизмы и машины входят в состав основных средств предприятия, следовательно расходы по их эксплуатации и содержанию относятся на себестоимость строительных работ как затраты, связанные непосредственно с производством строительных работ.

К строительным машинам и механизмам можно отнести: планировочные и землеройные строительные машины (бульдозеры, экскаваторы), транспортная техника (грузовой транспорт, технологический транспорт, пассажирский транспорт), подъемно-транспортная техника (башенные краны).

В унифицированных формах учетной документации ведется первоначальный учет работы строительных машин и механизмов (путевой лист строительной машины; рапорт по работе башенного крана; рапорт о работе строительной машины и т.д.).

Расходы по эксплуатации строительных машин и механизмов следует разделять на единовременные (расходы на перебазирование строительных машин и механизмов; на возведение и разборку вспомогательных временных приспособлений) и текущие (стоимость топлива и электроэнергии; затраты на монтаж, пробный пуск и демонтаж; основная заработная плата рабочих, которые заняты обслуживанием и управлением машин; арендная плата за использование машин; амортизация машин и механизмов; затраты на техобслуживание и текущий ремонт машин и механизмов и другие затраты, относимые на себестоимость строительных работ).

Все расходы строительной организации, можно разделить на прямые (фактические затраты на производство работ, учитываемые на счете 20 "Основное производство") и на косвенные (затраты по эксплуатации собственных и арендованных машин, учитываемые на счете 25 "Общепроизводственные расходы" по видам или группам машин и списываемые ежемесячно на соответствующие счета учета их использования).

Как отмечает Гейц И.В., средства арендной платы за пользование строительными машинами и механизмами и другие платежи по услугам, связанным с производством строительных работ, выражаются в себестоимости этих работ в статье "Расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов" и отражаются в дебете счета 25 и кредите счета 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" [1].

Арендная плата за использование машин и платежи по услугам, не связанным с производством строительных работ, относятся на соответствующие счета по учету этих затрат (счет 23 "Вспомогательные производства", 07 "Оборудование к установке", 10 "Материалы" и др.).

Затраты на перевозку строительных конструкций и материалов на территории строящегося объекта (расходы по вывозу и ввозу грунта, по оплате труда рабочих, осуществляющих погрузку и разгрузку) фиксируются на счете 23 "Вспомогательные производства" и переносятся ежемесячно соразмерно плановым расходам на счет 25 "Общепроизводственные расходы", на счет 97 "Расходы будущих периодов", либо в дебет счета 96 "Резервы предстоящих расходов и платежей" (при создании резерва на покрытие таких расходов). Также на счете 23 "Вспомогательные производства" учитываются затраты на все группы ремонта строительных машин и механизмов.

Согласно письму Минфина от 15.01.96 N 2 (ред. от 09.11.2001), расходы на оплату труда рабочих, занятых обслуживанием и управлением машин, отчисления в резерв на оплату отпусков, затраты на топливо, электроэнергию, горючее, смазочные и эксплуатационные материалы, содержание рельсовых и безрельсовых путей, отчисления в ремонтный фонд, амортизационные отчисления и арендная плата по машинам относятся на себестоимость содержания групп машин по прямому признаку [2].

Использование строительных механизмов и машин сверх предусмотренного проектом времени, а также использование их в условиях и на работах, не предусмотренных таким проектом, должно фиксироваться сигнальными документами. В этих документах отмечаются причины использования машин и механизмов больше положенного времени, и лица, по чьей вине были допущены такие отклонения. Вместе с тем определяются сроки и меры по устранению нарушений. Руководству организации для принятия необходимых мер предоставляются рапорты (отчеты) об отклонениях от норм, составленные на основе сигнальной документации.

Подводя итоги, можно отметить, что учет затрат по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов обеспечивает определение подлинного значения этих расходов и оперативное выявление отклонений от утвержденных организацией норм и нормативов, что должно способствовать эффективной работе строительной организации. Без сплошного, непрерывного, документального учёта операций и внутреннего контроля невозможно достичь высокой рентабельности.

Список литературы:

1. Гейц И.В. Бухгалтерский учет работы строительных машин и механизмов. Использование, документальное оформление выполненных работ / И.В. Гейц // Консультант Бухгалтера. – 2000. – № 6
2. Письмо Минфина от 15.01.96 N 2 (ред. от 09.11.2001) «О типовых методических рекомендациях по планированию и учету себестоимости строительных работ»

СОЦИАЛЬНЫЙ АУТСОРСИНГ КАК ПРИМЕР КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СОЦИАЛЬНОГО СЕКТОРА

Биксина Н.А., *ст. преподаватель*

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Бугульма

Сегодня, пожалуй, в наибольшей степени данный процесс проявился в Великобритании, которая, впрочем, и до вступления в действие подобного эксперимента была известна как страна, имеющая широкий сектор платного образования и платной медицины. Социальный аутсорсинг фактически ускорил процесс расширения коммерциализации социального сектора до невиданных размеров. По аналогии с предпринимательской сферой, в которой под аутсорсингом обычно понимается передача подрядчику на

стороне бизнес-функций или частей бизнес-процессов компании для повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции [1], социальный аутсорсинг также предполагает некоторую оптимизацию государственных расходов, базирующуюся на предпосылке о том, что менеджеры частного сектора способны более эффективно управлять данными предприятиями, невзирая на то, что зачастую в подобных случаях происходит конфликт между частным и общественным интересом, что нередко оборачивается катастрофой для управляемых объектов. Как писала TheFinancialTimes в июле 2012 г., «общий рост сектора, на котором доминируют такие гиганты, входящие в FTSE 100, как G4S, Capita и Serco, означает, что Великобритания охвачена наибольшей волной аутсорсинга, начиная с 1980-х гг.» [3]. В стране фактически сформировалось несколько частных рынков социальных услуг, контролируемых крупными компаниями, влияние которых сказалось не только на состоянии поглощаемых таким образом предприятий на этих рынках, но и на экономике страны в целом. З. Уильямс и С. Ричардсон называют сложившееся положение «теневым государством» [1]. Совокупность предприятий, которые таким образом оказались в полном распоряжении частного сектора, включает в себя детские дома, дома престарелых, тюрьмы, образовательные учреждения, службы медицинской помощи на дому и ряд других. В результате злоупотребления распределением финансовых потоков со стороны вновь образованного менеджмента, стремительно ухудшается положение контингента, оказавшегося, таким образом, в ситуации чудовищной эксплуатации со стороны представителей корпоративного капитала, благодаря реализации нового механизма управления, основанного на приоритете интересов бизнеса и полного пренебрежения к социальной миссии, которую должны выполнять данные предприятия. В США стремление менеджмента обогатиться за счет сокращения ставок заработной платы у приватизируемых предприятий достигло колоссальных масштабов в результате социального аутсорсинга, проведенного в пользу бизнеса [2].

Принимая во внимание нарастающую конкуренцию, представляется также весьма актуальным вопрос о дополнительных способах привлечения капитала. Поскольку на данный момент в мире уже появились такие механизмы, как социальная фондовая биржа и микрофинансовые институты, можно было бы вполне использовать эти структуры как потенциальные фонды для привлечения инвестиций для поддержки социальных предприятий. Как это ни странно, но антимонопольное законодательство, которое традиционно считалось основным средством борьбы с нарушением принципов честной конкуренции в Великобритании и США, оказалось неприменимым в отношении социального аутсорсинга, и казалось, что вроде бы ничто не способно сдерживать формирующуюся гегемонию крупных компаний на рынке социальных услуг. Однако, по всей видимости, осознавая, что с такими монополистами можно бороться только таким же оружием, становясь монопольными образованиями, наиболее успешные социальные предприятия выбрали коалиционную стратегию развития, которая позволила им сформировать довольно мощную силу, способную противостоять подобным гегемонам, доказывая при этом свои конкурентные преимущества не только в финансовом отношении, за счет консолидации ресурсов, но и в отношении качества предоставляемых услуг, за счет улучшения производимых благ.

Достаточно привести лишь два примера для подтверждения данного тезиса.

1. В середине 1990-х гг. городскому совету района Сандвелл (Великобритания) потребовалось сократить социальные расходы на 8 млн. ф. ст., для того чтобы решить проблему бюджетного дефицита [3]. В результате социальная сфера в данном регионе оказалась в крайне бедственном положении, и весьма своевременным представляется создание социального предприятия SandwellCommunityCaringTrust, которому фактически в какой-то мере удалось спасти ситуацию, восполнив тот вакуум, который образовался в результате сокращения социальных расходов и неизбежной приостановки деятельности соответствующих предприятий. Основная сфера деятельности данного предприятия связана с оказанием доступных услуг по социальному обеспечению для людей с ограниченными возможностями, как на временной, так и на постоянной основе. Благодаря успешной деятельности за 10 лет своего существования, данному тресту удалось сосредоточить в своих руках практически все социальные службы подобного рода в регионе, поскольку постепенно все они были переданы под его управление в результате реализации политики социального аутсорсинга, а в 2008 г. он даже смог расширить сферу своей деятельности, включив в нее оказание медицинских услуг в Торбее, благодаря тому, что удалось выиграть соответствующий контракт в результате процедуры тендера. Суммарный оборот предприятия за год составлял, в среднем, 10,5 млн. ф. ст., а число его работников составляло порядка 500 чел. Но главное преимущество заключалось в достижении затратоэффективности: если стоимость услуг городской службы социальной защиты составляла 657 ф. ст. на 1 чел. в неделю, то теперь соответствующий показатель был гораздо ниже и составлял 328 ф. ст. [3].

Данная затратоэффективность достигалась за счет снижения текущих расходов, благодаря развитию более гибких и мобильных служб помощи, что обходилось предприятию дешевле, чем содержание стационарного комплекса. Кроме того, эффект масштаба, достигаемый в силу концентрации ресурсов, также играл не последнюю роль в повышении эффективности предприятия.

2. Другой пример также связан с деятельностью социального предприятия, предоставляющего услуги по уходу за пожилыми и людьми с ограниченными возможностями. Речь идет о SouthamptonCareAssociation, которая также является крупным конгломератом, но не трестом, а бизнес-группой. Однако масштабы деятельности данного предприятия со временем позволили ему диверсифицировать свою деятельность, дополняя ее такими разнородными сферами, как общественный

транспорт и стоматологическая помощь. Его оборот также составляет порядка 10 млн. ф. ст. в год, но численность работников достигает 600 чел. [3]. Основное преимущество предприятия состоит в его системе обучения, нацеленного не только на подготовку собственных кадров, но и на подготовку специалистов для других служб социальной помощи, предоставляя им даже возможность проходить обучение на кредитной основе. Таким образом, предприятие фактически создает и дополнительный источник дохода, который не только позволяет ему повысить уровень его финансовой независимости, но и диверсифицировать свою деятельность, что, как мы знаем, способно сделать далеко не каждое социальное предприятие, а лишь такое, которое действительно способно конкурировать на равных правах с коммерческими предприятиями (пример с компанией Benetech, приводимый вначале, служит наглядным подтверждением этому). Во многом успешное развитие данных предприятий объясняется выбором эффективной стратегии развития, в основу которой заложены следующие принципы:

- клиентоориентированность, предполагающая индивидуальный подход к каждому клиенту;
- высокий уровень оплаты труда обслуживающего персонала, что позволяет снизить уровень утечки кадров и сохранить основной штат высококвалифицированных специалистов;
- система постоянного обучения, позволяющая повысить уровень квалификации персонала;
- повышение затратоэффективности, образовавшееся в результате разработки новой гибкой системы предоставления услуг и эффекта масштаба за счет создания вертикально-интегрированной структуры предприятия;
- диверсификация производства, достигаемая благодаря высокой концентрации ресурсов и стратегии реинвестирования образующейся прибыли в дальнейшие социальные проекты.

Два первых принципа явно игнорировались предприятиями частного сектора, которые, по сути, стали управляющими компаниями в данной сфере в результате политики социального аутсорсинга, и в итоге, как видим, это привело к катастрофическим последствиям для всей отрасли в целом. Успех социальных предприятий на этом фоне говорит о безусловном конкурентном преимуществе данных образований, заключающемся, прежде всего, в том, что социальная ответственность данных предприятий отнюдь не предполагает побочный вид деятельности, как это характерно для фирм частного сектора, а является основой их жизнедеятельности, определяющей их цели, задачи, стратегию и тактику. Отсюда просматривается и специфический характер данных предприятий, ориентированных на удовлетворение запросов и нужд местных сообществ, которые в силу растущей глобальной конкуренции и ухода государства из социальной сферы уже вынуждены становиться независимыми от государства, но по сути остающимися некоммерческими по роду своей деятельности и развивающие коммерческий сектор лишь в той мере, в какой это необходимо для обретения устойчивости в условиях нестационарной рыночной среды и для осуществления дальнейших социальных проектов, и в этом они представляют собой антипод коммерческому бизнесу.

Таким образом, в каком-то смысле, признаки социального аутсорсинга просматриваются в политике, проводимой Министерством культуры РФ в отношении объектов культурного наследия и, как свидетельствуют многочисленные примеры, приводимые в СМИ, зачастую частный собственник проявляет полную безответственность по отношению к управляемым объектам, доводя их до критического состояния. В дальнейшем предполагается изучение опыта других европейских стран, испытывавших на себе влияние подобной политики жесткой экономии государственных расходов, в частности таких как Франция, Германия, Португалия, Испания, Бельгия. В этих странах в настоящее время сохраняется неолиберальный курс в политике, проводимой правительством, который, как известно, не является особенно популярным в последнее время, поскольку сопровождается массой кризисных явлений, в частности ростом безработицы. В данных странах также довольно активно развивается социальное предпринимательство, которое постепенно принимает на себя функции по трудоустройству наименее обеспеченных категорий граждан, тем самым в какой-то мере компенсируя провалы рыночной координации экономической деятельности, основанной на принципах жесткой конкуренции. В условиях открытости рынков и волны трудовой миграции, которая также является следствием проводимого неолиберального курса, такое явление, как социальное предпринимательство, становится едва ли не единственным выходом из создавшегося кризисного положения, и в этом смысле оно нуждается в глубоком всестороннем изучении.

Список литературы:

1. Павлов Р.Н. Социальный аутсорсинг как пример «оптимизации» организаций социального сектора // Стратегическое планирование и развитие предприятий: матер. Шестнадцатого всерос. симп. Москва, 14—15 апреля 2015 г. М.: ЦЭМИ РАН, 2015. - С. 90-92
2. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / отв. ред. А.А. Москвская. М.: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - 2011. -284 с.
3. CareQualityCommission. Inspection Report, 2013. URL: http://www.cqc.org.uk/sites/default/files/old_reports/1-1307_Abberley_House_INS1-7014_23215_Scheduled_08-06-2013.pdf

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

Биксина Н.А., *ст. преподаватель*

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Бузильма

На сегодняшний день социальное предпринимательство становится все более популярной темой у российских и зарубежных исследователей. Интерес к этой теме определяется, главным образом, тем обстоятельством, что оно представляет собой альтернативное направление развития предприятий, совершенно не укладывающееся в традиционное представление о бизнесе как об общественном классе, максимизирующем прибыль. Не случаен тот факт, что даже представители исследовательского коллектива Высшей школы экономики, которые традиционно придерживаются неолиберальных ценностей, вынуждены признавать, что данное явление трудно описать, ограничиваясь терминами «экономика».

Они определяют данное явление как «мейнстрим инакомыслящих» [2], подразумевая под этим противостояние традиционному рыночному менталитету, однако при этом все же особо акцентируют тот факт, что оно возникло не только в развивающихся странах, но и в странах «побежденного социализма», и, таким образом, все же характеризуют его как рыночное, противопоставляемое деятельности государственных предприятий. Однако существует и иной подход к характеристике данного явления, которого придерживаются представители других направлений экономической теории, в частности марксизма. Так, например, А.В. Бузгалин и А.И. Колганов относят деятельность социальных предприятий к так называемым «пострыночным» экономическим отношениям, явно указывая на то обстоятельство, что рыночноцентричная экономическая модель рано или поздно устаревает, тем самым, развивая марксистский подход, в соответствии с которым неизбежен переход из «царства необходимости» в «царство свободы» и, соответственно, переход от капиталистических отношений к социалистическим. Аргументируя свой тезис о появлении подобного типа экономических отношений, они приводят данные о возникновении «экономики солидарности», включающей, в частности, деятельность «социальных» (ориентированных не на извлечение прибыли) предприятий (до 10 % рабочей силы Евросоюза), в частности ряда коллективных предприятий, кооперативов и т. п. [2]. Кроме того, они отмечают и растущее значение влияния некоммерческого сектора в обществе, которое, по их оценкам, можно даже назвать своеобразной системой регулирования экономики. М. Менделл и Р. Ногалес высказываются примерно в таком же ключе, указывая на то, что сам факт появления социального предпринимательства фактически бросает вызов неолиберальной парадигме, упрочившей свое незыблемое положение в экономической политике и теории, подчеркивая тем самым неизбежность и закономерность появления новой модели предприятий, представляющей альтернативу обычным предприятиям, ориентированным на максимизацию прибыли собственников и менеджеров [1]. С этим трудно не согласиться. Учитывая, что данное явление развивается в довольно сложных условиях постоянной борьбы с устаревающей парадигмой рыночного фундаментализма, что будет продемонстрировано нами далее, и, по сути, воплощает в себе признаки новых общественно-рыночных форм взаимодействия, оно, безусловно, нуждается в особом изучении, поскольку содержит в себе определенные конкурентные преимущества, которые могут быть раскрыты при создании благоприятных условий для его развития.

Сама история возникновения социальных предприятий показывает, что генезис данного явления связан с расширением деятельности некоммерческих организаций. Так, например, американские НКО начали эксперименты с созданием социальных предприятий в целях образования рабочих мест для своих клиентов из числа социально уязвимых категорий населения в 1960-е гг. Примером подобного преобразования НКО в социальное предприятие, в частности, может служить Манчестерская гильдия ремесленников, основанная в 1968 г. Б. Стриклэндом, которая ориентирована на использование возможностей изобразительного и исполнительского искусства для развития городских сообществ [1]. Несмотря на то, что социальные предприятия предполагают развитие определенной доли коммерческого сектора в структуре доходов, тем не менее, по характеру своей деятельности они, как правило, остаются некоммерческими предприятиями, продолжая отдавать приоритет социальным ценностям, по сравнению с коммерческими, и в этом смысле подобный дуализм (или даже диалектика) никоим образом не создает никаких противоречий, препятствующих их эффективной деятельности. Скорее, наоборот, зачастую эти «гибридные» организации оказываются гораздо эффективнее обычных фирм, производящих подобные товары и услуги в коммерческом секторе. В качестве примера можно привести компанию Benetech, которая начала свою деятельность с производства специальной машины для чтения с голосовым устройством для людей с ослабленным зрением. Поскольку компания изначально позиционировала себя не только как социальное предприятие, но и как инновационное, ей удалось за несколько лет создать продукт, не уступающий по своим свойствам аналогичному изобретению компании Херох, а в чем-то даже превосходящий его по стоимостным характеристикам. Так, например, по сравнению с аппаратом, который выпускал Херох, стоимостью 10 000 долл., устройство, производимое компанией Benetech, оказалось вдвое дешевле на начальном этапе продаж, а в течение последующих десяти лет при развитии технологии производства фирме удалось снизить цену до 1200 долл., что привело фактически к полному завоеванию основной массы потребителей [3]. В итоге, эффективность предприятия оказалась налицо, что наглядно продемонстрировано широким массовым спросом, а соответственно, и конкурентоспособностью

социального предприятия. Однако, несмотря на то, что данный пример прямо указывает, что социальные предприятия имеют весьма широкий потенциал, с точки зрения эффективности и конкурентоспособности, существует все-таки сфера, в которой данные предприятия на сегодняшний день оказываются «аутсайдерами» в силу того, что проводимый в странах «золотого миллиарда» неolibеральный курс экономической политики по-прежнему проводится в интересах крупного бизнеса и основан на ложной идеологии о том, что приоритет экономической эффективности над общественной как раз и приведет к ситуации всеобщего благосостояния и процветания, что, собственно, происходит сейчас и в России, где фактически уже начались процессы коммерциализации социального сектора. Подобная идеология, оформившаяся в широкомасштабный процесс приватизации объектов социальной сферы, получивший название «социального аутсорсинга», буквально за несколько лет своего существования в Великобритании и США привел к весьма плачевным, разрушительным последствиям для всего социального сектора в этих странах и наглядно продемонстрировал всему остальному миру недопустимость применения подобного подхода для развития социальной сферы. Далее рассмотрим опыт данных стран, уже испытавших на себе негативные последствия от подобной стратегии, и причины угнетенного положения социальных предприятий, оказавшихся вытесненными за пределы основной деятельности по управлению объектами социальной инфраструктуры, несмотря на объективно существующие предпосылки для использования их в качестве основных механизмов управления социальными службами.

Таким образом, сегодня в России уже наметились тенденции коммерциализации социального сектора. Фактически происходит принудительный перевод учреждений здраво - охранения в частный сектор за счет ограничения их финансирования средствами фонда обязательного медицинского страхования (ОМС), который, как показывают различные исследования, является абсолютно недостаточным источником. Признаки оптимизации и коммерциализации просматриваются также и в реформах в системе образования и науки в попытках сформировать рейтинг наиболее эффективных учреждений на основе довольно субъективных критериев, обрекая при этом значительную часть организаций на произвол судьбы и заставляя их фактически подчиняться законам рынка. То, что в этих условиях возникает такое новое явление, как социальное предпринимательство, а в России оно пока развивается довольно неустойчиво и встречается на своем пути различные барьеры, в том числе и законодательного характера, говорит о том, что в условиях господства рыночноцентрической идеологии все же возможен иной путь развития, который предполагает более активный учет социальных параметров, а не чисто экономических при определении стратегии развития страны. Факт того, что в развитых странах данное явление оказалось достойным субститутотом государства в условиях ухода последнего из социальной сферы, позволяет предположить, что оно способно играть такую же роль и в экономиках других стран. Однако для его успешного развития необходимо принять комплекс мер, гарантирующих его высокий социальный статус и обеспечение государственной поддержки, по крайней мере, на начальном этапе развития.

Список литературы:

1. Баталина М.Л., Московская А.А., Тарадина Л.Д. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России. - М.: НИУ ВШЭ, 2013. - 50 с.
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. В 2 т. Т. 1. Методология: По ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма. - М.: ЛЕНАНД, 2015. - 640 с.
3. Ившин С.Ю. Комплексный анализ дефиниции «логистический аутсорсинг» // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. - № 1(187). - С. 35-41.

ДЕЛОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ САНКЦИЙ

Габдулхаков Г.Ф.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – ст.преподаватель Набережных А.С.

Индекс деловой стабильности в России показывает, что наша экономика начинает тяжело дышать: ей не хватает системного усилия на цели общего благосостояния в стране. А ситуация, как сообщается в материалах ВЦИОМ, начала ухудшаться: «в 2015 году и к настоящему моменту доля «бедных» (которым не хватает даже на еду и тем, кому достаточно средств на еду, но покупка одежды недоступна) семей выросла до 39%, вернувшись на уровень 2009 года» [1]. В этом смысле, прав акад. С.Глазьев: «Нестабильность на бирже выгодна тем, кто кредитует спекулянтов. Это крупные банки. Они на этом получают большую мзду, благодаря высоким процентным ставкам». По словам академика, политика спекулятивного ажиотажа приносит огромные прибыли тем, кто сегодня контролирует эти денежные потоки[2]. Эту мысль подтверждают расчёты, которые представлены на Рис. 1 и 2.

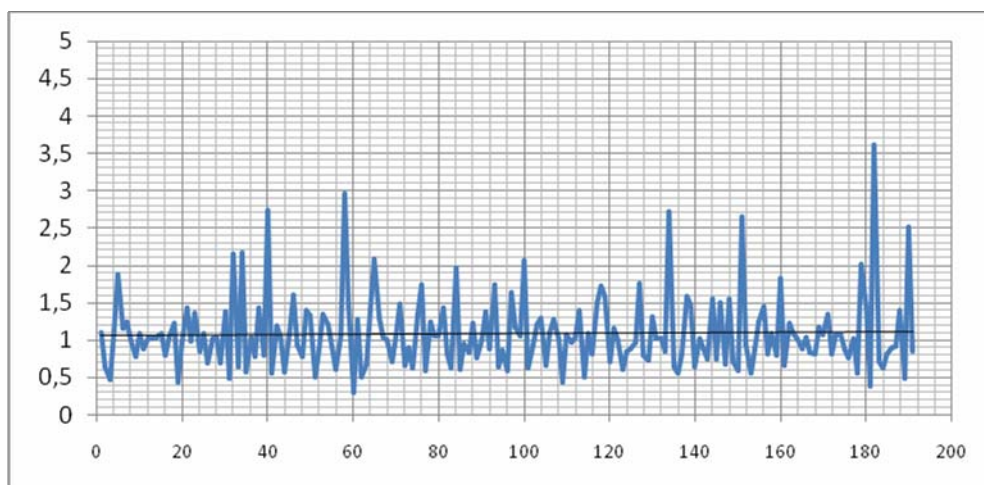


Рис.1 Динамика деловой стабильности ПАО «Роснефть» за 2015г.

Источник: ЭЛСА, ИЭУП (Казань)

На Рис. 1 видно, что Индекс деловой стабильности ПАО «Роснефть» нестабилен. Это связано с экономическим положением в стране, а также стоимостью нефти на мировых рынках и курсом национальной валюты. Дело в том, что Роснефть во многом зависит от конъюнктуры мирового рынка.

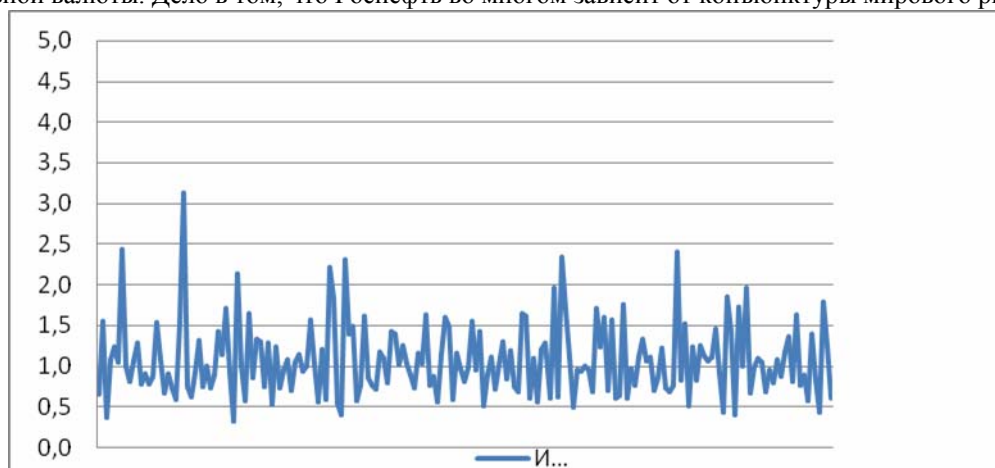


Рис.2 Динамика деловой стабильности ПАО «ГМК «Норникель» за 2015г.

Источник: ЭЛСА, ИЭУП (Казань)

На Рис. 2 видно, что Индекс деловой стабильности ПАО ГМК «Норильский никель» также нестабилен. Резкий скачок во втором квартале 2015 года сопровождался укреплением рубля и увеличением рыночной капитализации и объема торгов акций Норникеля на ММВБ в этот период.

Поэтому как можно ожидать, что наш фондовый рынок даст нашей экономике дешёвые кредиты под системные инновационные проекты? Например, как заявил на встрече с главой Правительства РФ Д.Медведевым директор Федеральной антимонопольной службы И.Артемов: «Отчетность об участии предприятий малого и среднего бизнеса в государственных закупках значительно завышена – на самом деле эти объемы составляют лишь сотни миллиардов рублей, а не триллионы. В статистике и во многих ведомствах с удовольствием докладывают о том, что эти компании получают сотни миллиардов рублей, а на самом деле это компании, которые – либо аффилированы с большой компанией, либо просто «помойки» для отмывания денег, либо «фирмы-однодневки»[3]. И он тут абсолютно прав. Пока в экономике России не будет относительно дешёвых и доступных кредитов для предприятий реального сектора (особенно в сфере малого и среднего бизнеса), нельзя ожидать долгосрочной и устойчивой стабильности развития нашего народнохозяйственного промышленного комплекса.

А потенциал роста макропоказателей российской экономики, по словам руководителя Минэкономразвития РФ А.Улюкаева, на сегодня имеются: «сельское хозяйство в 3,7 раза увеличило финансовые результаты за период 2015 года. Обработывающая промышленность – не ТЭК, не нефтянка, – увеличила в 2,9 раза прибыль, причем химическая – в 15 раз. И как это ни удивительно: исследования и разработки, наука, получила в 2,1 раза больше прибыли, чем в прошлом 2015 году»[4]. Поэтому права, на наш взгляд, в своих высказываниях глава Центробанка России Э.Набиуллина, когда говорит о том, что «во многом наша способность в неблагоприятных внешних условиях сохранить макроэкономическую стабильность – это и тест на зрелость, и на то, что мы в состоянии принимать непростые, но правильные решения в сложных условиях. Это позволит сохранить доверие населения и бизнеса к нашей и бюджетной политике» [5]. Слова у нашего главного банкира хорошие, но мы думаем, что будет ещё лучше, если эти

правильные слова будут подкреплены и полезными для нашей российской экономики решениями со стороны властных структур. Например, в деле наведения порядка на нашем фондовом рынке и устранения с его торговых площадок финансовых спекулянтов, которые вносят туда нестабильность.

Список литературы:

1. <http://www.vz.ru/28/12/2015/economy/>
2. <http://www.vz.ru/17/02/2016/economy/>
3. <http://www.vz.ru/02/03/2016/economy/>
4. <http://www.vz.ru/14/02/2016/economy/>
5. <http://www.vz.ru/22/01/2016/economy/>

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Гарипова В.В.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Развитие малого предпринимательства создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку совершенствуется конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка, расширяется потребительский сектор. Развитие малого предпринимательства способствует насыщению потребительского рынка, быстрому созданию новых сфер занятости. Принципиальное значение приобретает соединение в одних руках собственности и управления, обеспечивающих низкие затраты и упрощенную структуру управления. Это позволяет эффективно использовать предпринимательский потенциал, быстро принимать решения, идти на риск и не бояться ответственности.

В развитых странах малый и средний бизнес уже давно является ядром экономики, обеспечивая значительную долю ВВП. Несмотря на то, что за последние десятилетия роль малого предпринимательства в России возросла, по сравнению с другими странами этот показатель остается весьма скромным.

Основными проблемами, существующими в регулировании малого бизнеса, являются:

1) Дефицит «дешевых» кредитов. Первое, в чем нуждается малый бизнес РТ, - «недорогие и длинные» кредитные ресурсы, т.к. средний период окупаемости для малого бизнеса в РТ сегодня составляет от 5 до 7 лет. И самая большая проблема на начальном этапе бизнес-проекта - это привлечение финансовых средств. Доступ к ограниченному числу дешевых кредитных линий ограничен для большинства бизнесменов, слабо аффилированных с административной системой РТ. Дешевых кредитных предложений для малых предприятий в финансовом секторе Татарстана фактически нет.

2) Высокое налоговое давление на малый и средний бизнес. Оценивая налоговую политику государства, представители малого бизнеса называют ее «кабальной» и угрожающей развитию бизнеса. В этом солидарны предприниматели из разных секторов. В сфере малого бизнеса развиваются все новые схемы работы «в серую», или даже «в черную» - вообще без регистрации юридического лица. Что не способствует развитию республиканского малого и среднего бизнеса как драйвера социальной стабильности и ответственности в экономической системе Татарстана.

3) Неразвитая инфраструктура для малого и среднего бизнеса (аренда, энерго-тарифы, водоотведение, логистика и связь). Для большинства предприятий новые подключения к энергосети труднодоступны, а тарифы на электроэнергию слишком высоки. Для многих начинающих бизнесменов очень актуальна проблема аренды офисных, торговых, производственных и складских помещений. Собранные нами данные указывают также на наличие инфраструктурных проблем, касающихся транспортной, логистической и почтовой систем. О трудностях в выстраивании логистических цепочек упоминали директора торговых и производственных фирм, многие из которых сталкивались с задержками при получении товаров от иностранных партнеров (заказ шел долго, имел проблемы на таможне, был доставлен почтой в поврежденном виде и т.п.).

4) Контролирующие институты и коррупция. Четвертой по актуальности назвали проблему нарастающего давления госструктур, наделенных контролирующими бизнес функциями, и связанную с этим давлением коррупцию. В Татарстане около 40 организаций наделены полномочиями проверять и контролировать бизнес. Все предприниматели периодически подвергаются проверкам со стороны многочисленных контролирующих органов. Многие из таких проверок отличаются некомпетентным и коррупциогенным характером. Коррупция перерастает в «квазикооперацию» отдельных «приближенных» бизнесменов и «деловых» госслужащих. Что создает условия для недобросовестной конкуренции, профанирует механизм тендеров, подменяет рыночную экономику административным рынком. Системный произвол институтов госконтроля в отношении МСБ, запускает механизмы коррупционной квазикооперации чиновников и бизнесменов, что делает особенно актуальной работу по укреплению авторитета и эффективности судебно-правовой системы.

5) Изменчивость законодательной базы и малоэффективная судебная система оказались на пятом месте в списке проблем МСБ региона. Независимая, наделенная реальными полномочиями судебная власть должна стать гарантом формирования единой правовой среды и инструментом разрешения спорных ситуаций. Причина низких барьеров для нарушения договоренностей, существующая в бизнес-кругах РТ,

связана с общероссийским пренебрежением к писаному праву, к сакральному измерению заключенных договоров. Малое и среднее предпринимательство остро нуждается в поддержке со стороны органов судебной власти и местного самоуправления при формировании общих правил бизнес-взаимодействия, созданию правовых механизмов для разрешения деловых споров. Но данные нашего исследования позволяют констатировать институциональную слабость судебной власти, процессуальную натянутость судебных процессов и низкий уровень доверия к органам правосудия, что отличает подавляющую часть бизнес-сообщества Татарстана.

6) Высокая неопределенность и короткий горизонт планирования. Любое экономически рациональное поведение становится неэффективным в иррациональной системе координат. Изменчивость законодательства, резкие повороты политического курса вкупе с мерцающими колебаниями экономики - все эти тенденции, складываясь вместе, создают в среде малого и среднего бизнеса Татарстана устойчивое ощущение неопределенности, нарастания всевозможных рисков и потери перспектив для развития своего дела.

Судя по материалам интервью, горизонт планирования у владельцев малого бизнеса, как правило, ограничен одним годом. Краткосрочный горизонт планирования создает в бизнес-среде особую атмосферу агрессивной вседозволенности, способствует популяризации стратегий «получения прибыли здесь и сейчас», которые препятствуют формированию ответственных отношений с партнерами и с клиентами.

7) Кадры, человеческий капитал и «утечка мозгов». С одной стороны, качество человеческого капитала РТ потенциально может обеспечить многократный рост сферы малого бизнеса в регионе. С начала 2010-х годов в Татарстане постепенно формируется новая генерация молодых, амбициозных, инициативных граждан, чья жизненная энергия могла быть направлена в русло малого и среднего бизнеса. С другой стороны, разнообразные проблемы малого бизнеса в Татарстане сегодня становятся для многих активных представителей нового поколения тревожным предупреждением о том, что бизнес - это рискованное предприятие. Что карьеру лучше делать в госсекторе или работая в крупных корпорациях.

В условиях введения санкций, ухудшения инвестиционного климата в России, оттока иностранного капитала, удорожания кредитных средств все большее значение приобретает поддержка малого и среднего бизнеса.

Лучшим способом активизации развития той или иной отрасли является увеличение притока в нее инвестиций.

Кредитование малого бизнеса является весьма рискованным и стоимость обслуживания кредитов СМБ банками устанавливается весьма высокой и нередко требуется ликвидное обеспечение. С этими ограничениями для расширения программ кредитования МСБ может справиться с помощью государственных гарантий по кредитам, которые будут способствовать внедрению инновационных технологий, выпуску импортозамещающих товаров и новых продуктов.

Создание гарантийного механизма позволяет снизить премию за риск, выступая в качестве дополнительного обеспечения, и повышает заинтересованность коммерческих банков в предоставлении кредитов МСБ.

В практике предоставления гарантий существует несколько вариантов развития в зависимости от того, кто выступает в роли гаранта, т. е. "держателя риска" по кредитам СМП.

Первый вариант – коммерческие банки, беря на себя риск, по своим технологиям принимают решения по кредитованию малого бизнеса. Но сегодня такие банки, скорее, исключение, в большинстве кредитные учреждения не доверяют субъектам малого предпринимательства, не принимают риски возможных потерь из-за невозврата кредитов.

Второй вариант – гарантии по банковским ссудам малым предприятиям обеспечивают специализированные фонды и иные институты поддержки МСБ, т. е. обеспечением по кредитам должны стать финансовые ресурсы фондов. Такие функции могут выполнять региональные фонды поддержки малого бизнеса, однако их недостаточное бюджетное финансирование является здесь препятствием.

Третий вариант – создание обществ взаимных гарантий. Членами таких обществ наряду с малыми и средними предприятиями могут быть государственные институты, сберегательные банки, страховые учреждения, предпринимательские объединения, торгово-промышленные палаты.

Четвертый вариант – гарантии по ссудам малым предприятиям, работающим в социально значимых отраслях российской экономики или принимающим участие в выполнении государственных заказов, обеспечивает государство.

В мировой практике также активно развиваются взаимные гарантийные схемы, когда фонды предоставляют совместные гарантии или контргарантии. В последние годы в России была проделана большая работа при содействии ВЭБа, Минфина, Минэкономразвития по разработке новых механизмов стимулирования и поддержки СМП, изучен мировой опыт. Благодаря этому появились региональные фонды поддержки СМП внедрен гарантийный механизм кредитования, расширилась линейка банковских программ по кредитованию, оптимизируются процентные ставки по кредитам. МСП Банк, специализирующийся на кредитовании субъектов малого предпринимательства, пока напрямую кредитует только организации, занимающиеся преимущественно инновационными проектами и деятельностью в сфере факторинга, лизинга, микрофинансирования. Но в дальнейшем МСП Банк также планирует осуществлять кредитование

малого и среднего бизнеса других секторов напрямую, минуя банки-партнеры, что делает кредитные ресурсы более доступными.

В текущих экономических условиях вводимые санкции могут оказать и позитивный эффект. В условиях общемирового спада страны, которые раньше всех экономически мобилизуются, имеют возможность раньше начать процесс восстановления. В связи с этим санкции могут ускорить подъем российской экономики, стимулируя деятельность отечественных производителей товаров и услуг, как это уже происходит в сельскохозяйственном секторе: активное импортозамещение, организация ярмарок выходного дня для фермерских хозяйств и др. В этих условиях гарантийный механизм должен более активно применяться не только для средних предприятий, но и для малых.

С целью совершенствования методов кредитно-финансовой поддержки развития малого и среднего бизнеса необходимо:

- создание гарантийного механизма позволяет снизить премию за риск, выступая в качестве дополнительного обеспечения, и повышает заинтересованность коммерческих банков в предоставлении кредитов МСБ.

- проводить ежегодный мониторинг объемов выданных гарантий, реагировать на возможные негативные тенденции в секторе кредитования инвестиционных проектов;

- при реализации гарантийного механизма учитывать интересы более мелкого предпринимательства.

Чтобы активизировать развитие малых и средних предприятий в России, необходим кредитно-финансовый механизм их поддержки. Создание и поддержание в работоспособном состоянии такого механизма посредством развития законодательства, разработки и реализации практической политики с помощью экономических рычагов – прерогатива и обязанность государства.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ

Давронов Ф.У.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Бугульма

Научный руководитель – ст. пр. каф. эк. теории Биксина Н.А.

Прошедший 2015 год для России считается самым наихудшим годом после кризисного 1998 года. Главным событием ушедшего года, было и остается на сегодняшний день – ослабление национальной валюты. Основными факторами являются - спад мировых цен на нефть, действующие санкции Европейских стран и США против России, значительные выплаты по корпоративным внешним долгам, отток капитала – все это привело к серьезному ослаблению рубля по отношению к доллару. К сожалению, экономика России всё ещё остается зависимой от цен энергетических ресурсов (нефти и газа), за последние 10 с лишним лет стоимость нефти марки Brent не опускалась ниже 30 долларов за баррель, максимум зафиксирован в июне 2008 года при 135 долларов за баррель. За этот период Федеральный бюджет страны не раз заканчивал год в профиците, однако серьезных структурных реформ не было предпринято, которые могли бы перепрофилировать страну из сырьевого придатка Запада, в одну из развитых высокотехнологических стран в Европе.

В современных условиях инновация становится движущей силой экономики. Без внедрения новой техники и технологий ни одна страна не сможет сохранять конкурентоспособные позиции на международных рынках и сотрудничать с экономически развитыми странами. Однако, разработка и внедрение инновации требует значительных затрат, в этой связи остро встает вопрос их финансирования. Расходы на НИОКР составляют \$38млрд.- в 2012 году, \$38млрд.-2013, \$40млрд.-2014. Помимо государства в инновации, финансируют и предприятия, высшие учебные заведения, а также возможны и инвестиции из-за рубежа. Рассмотрим источники финансирования на НИОКР в динамике за 2010-2014 годы (рис.1) [1].

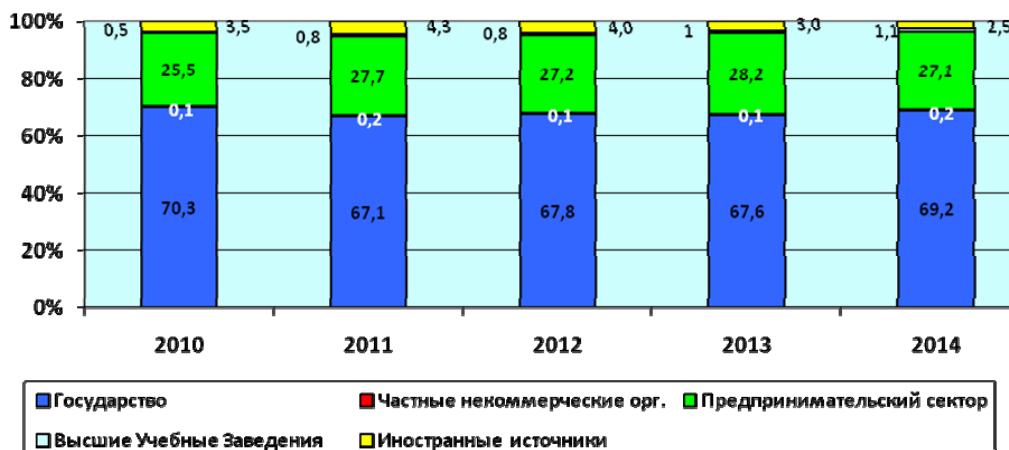


Рис. 1. Динамика затрат на НИОКР в Российской Федерации за 2010-2014гг.

Общие затраты по источникам финансирования на НИОКР в 2014 году составили 847526992,9 тыс. руб. из них: государство – 586661396,4 тыс. руб. (69,2%), предпринимательский сектор – 229444656,4 тыс. руб. (27,1%), высшие учебные заведения – 9069176,1 тыс. руб. (1,1%), иностранные источники – 20982432,9 тыс. руб. (2,5%), частные некоммерческие организации – 1369331,1 тыс. руб. (0,2%). Огромные затраты на исследования и разработку приходится на государственный сектор, а доля предпринимательского сектора невелика, если сравнить с США, то там другой расклад финансирования, предпринимательский сектор занимает около 60%, а госсектор около 30%. Следовательно, там предприниматели выделяют огромные средства для продвижения в области инноваций, у нас только крупные предприятия придают этому значение и могут выделять огромные средства на разработку и инновации.

Важную роль в инновационной деятельности играют культура предпринимательства, непринужденность труда, частная инициатива и желание рисковать, что с трудом развивается в отечественных компаниях. В то же время пассивность организационной структуры и многих исторически сложившихся принципов организации научно-технической деятельности, стала фактором устойчивости науки в сложных условиях переходного периода, что позволило сохранить многие научные школы. Кроме того, ряд современных тенденций в развитии инновационных процессов в предпринимательском секторе, в том числе нефтегазовом, имеют позитивные тенденции глобализации ряда высокотехнологичных и наукоемких отраслей, а изменение некоторых принципов инновационной политики государства дают основание говорить о начале использования новых научных знаний и технологий в экономике России. В большинстве международных классификаций к ним относят производство авиационной и космической техники, фармацевтических товаров, научное приборостроение, а также комплекс информационных технологий, включающий электронику, компьютеры, средства связи, программное обеспечение. Развитие и перенаправленность начальной колесницы нашей экономики в сторону инновации даст огромные возможности в будущем и более стабильной, и устойчивой экономики. Для высокой активности в области инноваций необходимо создать наилучшую инфраструктуру. Ярким выражающимся примером можно отметить создание крупного проекта «Иннополис» в Республике Татарстан. Также создание различных IT-парков, причем не только в одном регионе, а в более масштабном плане. Создание и курирование со стороны государства кластеров, которые объединяют высшие учебные заведения, предприятия и кредитные организации для финансирования проектов.

Список литературы:

1. НИУ «Высшая школа экономики» / Индикаторы науки 2016 – URL: <https://www.hse.ru/data/2016/02/08/1140295633/Индикаторы%20науки%202016.pdf>

ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СИБИРСКОГО РЕГИОНА

Ертылева А.В., студентка

Новосибирский государственный технический университет

г. Новосибирск

Решение проблем повышения уровня инновационного поведения требует комплексного подхода, сочетания мер макроэкономической политики с мерами на уровне микроэкономики, общегосударственных действий со стратегией инновационного развития этих территорий. Этот процесс характеризует прямая и обратная зависимость. Поэтому уровень инновационного поведения отдельно взятой организации зависит от уровня инновационной активности, который достигается территориями в рамках административного устройства, а именно округа, области, района.

Разработка и внедрение инноваций связано с оценкой экономической эффективности инновационных проектов. Под оценкой экономической эффективности понимают процесс, включающий в себя определение и измерение того, насколько полезным в экономическом плане является внедрение проекта для предприятия. Средства оценки могут состоять как из формальных, так и из неформальных процедур, при этом под неформальными понимаются не основанные на цифровых данных, преимущественно субъективные процедуры оценки, а под формальными – рациональные, базирующиеся на точных данных механизмы оценки [1, с.27].

Для исследования модели инновационного поведения СФО, краев и областей, отдельных отраслей и организаций, были отобраны показатели, характеризующие развитие инновационной деятельности. К этим показателям исследователи относят такие, как инновационный потенциал, инновационный климат, показатели ресурсного обеспечения и показатели результатов инновационной деятельности [2, с.242].

С этой целью рассмотрим общие социально-экономические показатели, отражающие условия для развития инновационной деятельности. Так, по уровню занятости населения в 2000–2009 гг. Новосибирская область находилась на 4-6 местах среди субъектов Сибирского Федерального округа. С 2010 г. по настоящее время она занимает второе место после Красноярского края. По использованию производственных технологий Новосибирская область в 2013–2014 гг. занимала второе место [3, с.155].

Отставание в развитии научно-технических инноваций, невысоком уровне внедрения современных технологий, предопределяет отставание в разработке продуктовых и процессных инноваций [4, с.160].

Тем не менее, развитие научно-технического прогресса, постепенный переход к пятому и шестому технологическому укладу, создает условия и для организаций СФО и Новосибирской области к успешному развитию открытых инноваций, ускорению процесса перехода к новым моделям инновационного цикла [4, с.161].

Таким образом, для достижения поставленных целей необходимо основываться на оценках инновационного поведения с определением кластера, совокупности социально-экономических показателей развития инновационной деятельности СФО и Новосибирской области, поскольку в первую очередь показатели позволяют оценить экономические условия и достаточно реалистично определить возможности каждой организации к инновационной деятельности.

Список литературы:

1. Горевая М.А., Клочков Г.А., Курчеева Г.И. Экономическая эффективность проектных решений / учебное пособие / Новосибирск, 2008. – 260 с.
2. Курчеева Г.И., Алетдинова А.А. К вопросу о разработке модели управления продвижением научно-технических инноваций / В книге: Реструктуризация экономики России и промышленная политика / Труды научно-практической конференции с зарубежным участием. Под редакцией А.В. Бабкина. – Санкт-Петербург, 2015. – с. 241-245.
3. Курчеева Г.И. Анализ условий к формированию инновационного поведения организаций (на примере Новосибирской области) / Инновации и импортозамещение в промышленности: экономика, теория и практика: коллективная монография / Под ред. проф. А.В. Бабкина. – СПб. – Изд-во Культ-информ-пресс, 2015. – 439 с.
4. Курчеева Г.И., Алетдинова А.А. Продвижение социально-значимых инноваций на основе интернет-технологий / Инновационная экономика и промышленная политика региона (Экопром-2015) / Труды научно-практической конференции с международным участием. Санкт-Петербург, 2015. – с. 159-162

О НЕКОТОРЫХ МЕРАХ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ

Дементьева Л.В., к.э.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Проблема коррупции является особенно актуальной для современного российского общества. В международном рейтинге стран по уровню коррупции 2015 года Россия заняла 119 место среди 167 стран мира, оказавшись в наиболее коррумпированной группе стран. Коррупционный оборот в России составил 46% ВВП страны. Особенно сильна коррупция в деятельности органов государственной власти. Однако усиление репрессивных мер не решает указанной проблемы. Действенными, на наш взгляд, могли бы быть меры, направленные на создание экономических условий невыгодности коррупционного поведения.

Рационально мыслящий субъект сопоставляет выгоды и потери от своей деятельности. Для борьбы с коррупцией нужно минимизировать выгоды и максимизировать потери. Для этого может быть использован опыт западных стран в плане легализации доходов. Любые сделки должны осуществляться в безналичной форме. Максимум, что можно приобрести за наличные деньги – это потратить 300 рублей за обед в кафе или купить продукты в продуктовом магазине. Более дорогие покупки должны осуществляться через банковскую систему. «Теневая экономика» на то она и «теневая», что не любит света. Крупные вклады в банковскую систему, не подкрепленные легальными источниками дохода вызывают вопросы и со временем становятся известными общественности. Невозможность использовать нелегально полученные доходы для улучшения условий своей жизни или ради снобистских целей делает ненужными эти доходы.

В «Золотом тельнеке» И. Ильфа и Е. Петрова миллионер А. Корейко, скопивший свое состояние разнообразными жульническими операциями, несмотря на свои деньги, проживал скучную и безрадостную жизнь, боясь потратить лишний рубль, чтобы не привлечь внимания к своей «теневой» деятельности. Образ получился непривлекательным и не вызывал желания ему подражать. Отсутствие возможности приобретать блага за коррупционные деньги, делает эти деньги ненужными. Ведь деньги – это только символ, и они имеют смысл, если за них приобретаются материальные блага и услуги.

Запрещая наличный расчет по сделкам свыше 300 рублей, мы выбиваем основу из-под привлекательности нелегально полученных средств.

К тому же нелегально полученные коррупционные доходы не облагаются налогами, а это несправедливо в стране, где с каждой 1000 рублей из 5000 заработной платы работники должны заплатить налог – 13% от дохода. Предлагается установить налог с банковских вкладов крупных размеров на уровне 13% величины вклада, в качестве платы за легализацию дохода.

Указанные меры приведут к росту доходов бюджета и сокращению государственных расходов, связанных с обслуживанием наличного денежного оборота.

Значительным шагом на пути преодоления коррупции стал бы запрет операций по экспорту капитала в офшорные юрисдикции и усиление контроля над вывозом капитала в офшоропроводящие страны, а также запрет на внешнеэкономические операции для фирм-однодневок.

Одной из форм коррупции являются «откаты», когда делятся бюджетные средства, т.е. средства, собранные, в том числе, и с нищего населения, а в результате не хватает бюджетных денег на финансирование здравоохранения, образования и других социальных расходов. Решение данной проблемы,

на наш взгляд, видится на путях коллегиальности принятия решений. Причем решения должны приниматься не чиновниками, а учеными-экспертами в конкретной области. Не случайно авторы теории постиндустриального общества выдвинули идею создания правительства, состоящего из ученых-специалистов в конкретных областях деятельности.

Вопросы, касающиеся распределения бюджетных средств между альтернативными проектами, должна решать группа специалистов в данной области, подобранных случайным образом под конкретный проект, с публикацией результатов голосования в средствах массовой информации, причем с покрытием издержек за неверно принятое решение из собственного кармана.

А принимать в эксплуатацию такие объекты должны случайно отобранные эксперты обязательно с привлечением представителей от пользователей таких объектов. Такого рода деятельность должна быть хорошо оплачиваема, и даже в этом случае общество больше сэкономит, чем потратит. Тогда дома и дороги, мосты и плотины, объекты социальной инфраструктуры будут прочные, удобные и надежные.

Ещё одним фактором борьбы с коррупцией могут стать институты гражданского общества и гражданский контроль. Незрелость гражданского общества и гражданского правосознания становятся причиной использования коррупции как механизма политической борьбы, расправы над политическими оппонентами с помощью фальсификации уголовных дел, распространения заведомо ложной информации, в том числе обвинений в якобы участии оппонентов в коррупционных схемах.

Немалую роль в поддержке коррупции в настоящее время играет господствующая идеология культа денег. В 1991 году отвергнув и заклеив идеологию социализма, мы как бы отказались от идеологии вообще, однако пустое место вскоре было занято идеологией наживы и личного обогащения любыми средствами, в том числе и путем ущемления прав других людей и даже общества в целом. Воспитание нравственных ценностей уважения к труду, создающему богатство, уважения закона и справедливости, осознания того, что каждый человек – это член общества и благополучие каждого зависит от благополучия общества в целом – это путь к нравственному оздоровлению. Государственная политика должна быть направлена на укрепление нравственности и морали, проблема только в том, что молодые поколения воспитываются главным образом не нравоучениями, а реальной жизнью, которая у нас далека от нравственных идеалов.

Не нужно бороться с призраком коррупции. Нужно выявить причины её расцвета и постараться их устранить. Тогда не нужны будут суды и устрашающие процессы. Выгодно будет жить честно. Но для этого нужно изменить систему, создающую тепличные условия для расцвета коррупции, пока коррупция не уничтожила общество, которое её создало.

ВЫЯВЛЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ УГРОЗ БЕЗОПАСНОСТИ ДАННЫХ

Денисов В.В., ст. преподаватель

*Новосибирский государственный технический университет
г. Новосибирск*

Информатизация производственных процессов невозможна без эффективного обеспечения безопасности. Это касается используемых и хранимых данных, технических средств их поддержки, действий персонала и операторов. Предоставление данных своевременно, по месту потребности, в распознаваемом виде на каждой операции производственного процесса – залог эффективного управления всем процессом.

Под информационным обеспечением безопасности данных рассматривается сбор и обработка информации, необходимой для принятия управленческих решений. Под информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ) понимаются технологии, использующие средства микроэлектроники для сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления данных, текстов, образов и звука[1].

На современном этапе развития экономики они имеют стратегическую значимость и приводят к экономическому развитию страны. С одной стороны на основе их развивается производство товаров и услуг (сектор ИКТ), а с другой они способствуют повышению производительности труда, сокращению издержек, увеличению оборачиваемости капитала, формированию сетевых форм организации, расширению видов экономической деятельности и т.д., а, следовательно, появлению инноваций и улучшению качества жизни. Информация становится основным ресурсом организаций, появились такие новые критерии принятия решений как скорость, адаптация, новшества, виртуальность, которые невозможны без развития ИКТ[2].

Нарушение любого из аспектов безопасности – доступности, целостности, конфиденциальности – нанесет ущерб. Для организации защиты данных целесообразно провести глубокий анализ существующих угроз и уязвимостей, чтобы можно было контролировать обеспеченность защиты данных.

В [3, 4] предложен матричный метод анализа состояния информационной безопасности, позволяющий оперативно выявить наиболее уязвимые производственные процессы, операции и информационные ресурсы. Предлагаемый метод основан на использовании 2-х мерных матриц, куда заносятся материалы обследования и оценивания. В развитие метода предлагается более точно проводить выявление угроз информационной безопасности. Экспертное оценивание уязвимостей, часто используемое в аналогичных методиках, целесообразно заменить на более формализованный процесс вычисления весовых

коэффициентов угроз и уязвимостей. На рис. 1 указан соответствующий блок при формировании матрицы U.

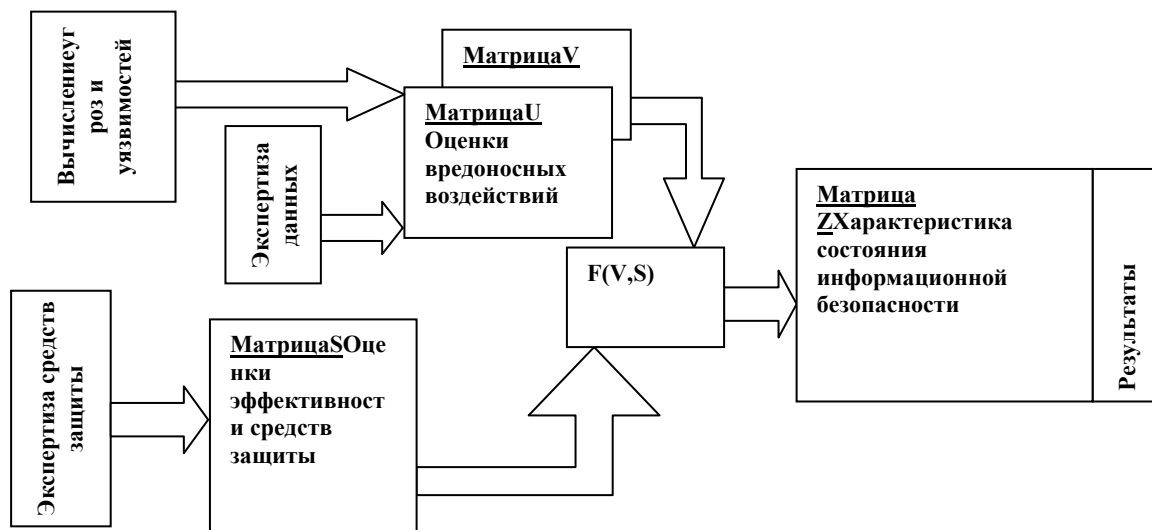


Рисунок 1 – Модифицированная структура процесса анализа состояния информационной безопасности

При выявлении угроз безопасности информации важно выявить все возможные источники и уязвимости. Для этого рассмотрим схему выявления вредоносных воздействий на используемые информационные ресурсы, программные продукты, технические средства (рис. 2).



Рисунок 2 – Схема выявления вредоносных воздействий

Для формализации выявления угроз и расчета весовых коэффициентов, пригодных для заполнения матриц, в схеме используется последовательность:

«УГРОЗЫ ИБ – МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ УГРОЗ – УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УГРОЗ – УЯЗВИМОСТИ – ВРЕДОНОСНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ»

Угроза информационной безопасности – это возможная опасность совершения какого-либо действия (бездействия), направленного против любого из аспектов безопасности [5]. Эти угрозы имеют определенный перечень (на рисунке их 7), их воздействие на аспекты безопасности легко идентифицируется с учетом их физического и организационного проявления. Ранжирование и расчет коэффициентов на этом этапе проводить не целесообразно, можно использовать материалы стандартов BS7799 и ISO/IEC 17799-00, действовать в режиме {0,1} («нет», «есть») используя максимально полный список угроз.

Вариант реализации угроз зависит от конкретного проявления негативных воздействий. Одна и та же угроза может быть реализована персонально (пользователь, злоумышленник, случайный участник и т.п.) или техногенно – в рамках производственного или информационного процесса. Возможно стихийная реализация некоторых угроз – при наличии форс мажорных обстоятельств.

Совокупность реализации угроз, осуществленных в определенных условиях формирует базу уязвимостей. Каждая из них представляет собой элементарную причину для дестабилизации процесса информатизации. Конкретные условия информатизации производства позволяют смоделировать и

рассчитать, во-первых, ущерб от проявления уязвимости, во-вторых, коэффициент важности влияния на защищаемые элементы.

РАБОЧЕЕ_МЕСТО(Параметры):«Зафиксированная_угроза(1-7)»-«Реализация(1-3)»-«Проявление(1-3)», получаем фактическую уязвимость.

Реальная технологическая операция производственного процесса реализуется на конкретном рабочем месте. Информатизация каждой операции производится с использованием данных, расположенных на известных носителях. Использование носителей данных требует функционирования технических средств, работу протоколов обмена данными, исправных интерфейсов и т.д. Неисправность любого компонента может быть вызвана вредоносным воздействием – сочетанием нескольких уязвимостей, проявляющихся на рабочем месте

Вредоносное воздействие можно рассматривать как совокупность уязвимостей реализованных в конкретных условиях. Создав максимально полный реестр уязвимостей, можно спроецировать перечень вредоносных воздействий для реальной информационной системы. При этом конкретное вредоносное воздействие будет представлено комплектом весовых коэффициентов, спроецированных на элементы информатизации.

Выполняемый анализ существующих угроз и уязвимостей защиты данных позволит повысить результативность системы контроля обеспеченности защиты данных.

Список литературы:

1. Ключков Г. А., Курчеева Г. И. Информационные системы: разработка приложений с помощью ACCESS 2010: Учебное пособие / Г. А. Ключков, Г. И. Курчеева. – Новосибирск: Изд-во ООО Сибпринт, 2012. – 180 с.
2. Алетдинова А.А. Информационное обеспечение управления инновационным развитием организаций: монография. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. – 276 с.
3. Денисов В. В. Матричный метод анализа состояния информационной безопасности / В. В. Денисов // Сборник трудов Международной научно-практической конференции "Устойчивое развитие экономики Казахстана: императивы модернизации и бизнес-инжиниринг", Алматы, 29-30 марта 2012 г.
4. Денисов В.В. Экспресс-анализ состояния доступности данных при информатизации производственных операций. Прогрессивные технологии и процессы : сб. науч. ст. 2 междунар молодежной науч.-практ. конф. : в 3 т., Курск, 24-25 сент. 2015 г. – Курск : Юго-Зап. гос. ун-т., 2015. – Ч. 1. – С. 287–292.
5. Анализ состояния защиты данных в информационных системах: учеб.-метод. пособие / В. В. Денисов. Сост.– Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2012. – 52 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Кононова М., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Замалетдинова Э.Н.

Современные мировые экономические условия диктуют свои нововведения. Основным из них является развитие инновационного мышления.

На данный момент отечественная инновационная экономика укрепляет свои позиции на мировом инновационном рынке. Имеются долгожданные тенденции роста. Так, за небольшое время, а именно пять лет, доля российской инновационной продукции для экспорта увеличилась в 1,5 раза, то есть произошло увеличение с 6% до 9%.

Но наряду с положительными моментами современного экономического мышления также имеются и негативные факторы, тормозящие дальнейшее развитие инновационного потенциала нашей страны. К таким факторам можно отнести недостаточно развитую инновационную активность частного сектора, снижение численности персонала в сфере НИОКР (почти на 20% за 2000-2014 г.г.), низкий уровень информационной обеспеченности большей части населения о научно-технических достижениях страны.

Разработаны и уже осуществляются меры для финансовой поддержки инновационной деятельности, включающие в себя облегчение доступа малого бизнеса для приобретения инновационной продукции, создание корпоративных венчурных фондов, повышение эффективности механизма комерциализации технологий, развитие инструментов прямого финансирования инновационных проектов.

Результаты осуществления этих программ заметно ощутимы. Об этом свидетельствует составленный в начале этого года рейтинг агентства Bloomberg, в котором экономика России заняла достойное 12 место, уступив места экономикам таких стран, как Израиль, США, Швейцария, Япония, Германия. Лидирующее место данного рейтинга занимает Южная Корея.

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ КАК НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Кравченко М.С.

Новосибирский государственный технический университет

г. Новосибирск

Научный руководитель – к.э.н., доцент Алетдинова А.А.

Управление проектами, как явление, появилось много веков назад. Один из самых масштабных проектов, который реализовывался еще в далекой древности – строительство великих пирамид. Потребовалось порядка 20 лет, миллионы человеко-часов, груды каменных блоков. Все это поражает сознание современного человека. Стоит так же вспомнить другие чудеса света, которые потребовали не меньших усилий и ресурсов.

Прежде чем говорить об управлении проектами, нужно дать определение проекту. Согласно английской ассоциации проект-менеджеров, проект – это отдельное предприятие с определёнными целями, часто включающими требования по времени, стоимости и качеству достигаемых результатов [1]. Бурков В.Н. и Новиков Д.А. определяют проект как ограниченное по времени целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расхода средств и ресурсов и специфической организацией [2]. Согласно Заренкову В.А., проект – это идея и действие по ее реализации с целью создания продукта, услуги или другого полезного результата [3]. Авторы придерживаются последнего из приведенных определений. В нем раскрыто два ключевых этапа проекта – идея и ее реализация; сделан акцент на достижении полезного эффекта от выполнения деятельности.

Как научное направление, управление проектами стало формироваться в середине двадцатого века. Ведутся споры о месте, в котором положено начало данному явлению – это либо Соединенные Штаты Америки (оборонная, авиакосмическая промышленность) либо Великобритания (строительная промышленность) [4]. Однако, отдельные инструменты стали появляться еще в начале двадцатого века. Генри Гантт, в начале двадцатого века, работая над строительством кораблей, предложил диаграмму, ключевыми элементами которой являются отрезки и точки, представляющие длительность и последовательность действий. Предложенный инструмент порядка века применялся без изменений. Лишь в конце двадцатого века, после тщательной проработки взаимосвязей, добавлены связи между задачами [5].

В нашей стране, управление проектами стало развиваться около двадцати лет назад. В.Н. Фунтовым обозначены следующие причины отставания: информационная изоляция России до девяностых годов двадцатого века; осторожность, страх и недоверие отечественных компаний ко внедрению новшеств; специфика реализации проектов в нашей стране, обусловленная завышением смет, коррупцией, слабой дисциплиной [6].

Авторы по-разному определяют понятие управление проектами. По Ю. И. Попову управление проектами – это искусство координации ресурсов на протяжении всего жизненного цикла проекта по средствам применения методов управления для достижения, обозначенных в проекте результатов по качеству, срокам, объему и стоимости работ [7]. Согласно английской ассоциации проект-менеджеров, управление проектом – это управленческая задача по завершению проекта вовремя, в рамках установленного бюджета и в соответствии с техническими спецификациями и требованиями. Проект-менеджер является ответственным за достижение этих результатов». [1]. В работе И. И. Мазура, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге управление проектами – методология организации, планирования, руководства и координации ресурсов в течении проектного цикла. Эта работа направлена на эффективное достижение целей проекта, путем применения современных методов, техники и технологии, управления для достижения определенных в проекте результатов по составу, стоимости, времени, качеству и объему работ а так же удовлетворению участников проекта [8]. Данное определение является наиболее емким, точным, раскрывает все стороны процесса управления проектом, поэтому оно поддерживается авторами.

Таким образом, в работе приведен пример одного из первых явлений, которое стали называть проектом. Рассмотрен ряд определений понятий проект и управление проектами, обозначен период, в который управление проектами стало формироваться в нашей стране. Путем сравнения, авторами были выделены наиболее точные и емкие определения каждого из приведенных понятий.

Список литературы:

1. Association for Project Management. APM Body of Knowledge, 5th ed.; Association for Project Management: Buckinghamshire, UK, 2006; p. 197.
2. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Как управлять проектами: Научно-практическое издание. - М.: СИНТЕГ - ГЕО, 1997. - 188 с.
3. Заренков В.А. Управление проектами: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2006. -312 с.
4. Грашина М.Н. Основы управления проектами / М.Н. Грашина, В.Р. Дункан – СПб.: Питер, 2006. – 204 с.
5. Пак В.Д., Нужина Н.И., Что такое «управление проектом»?; Выпуск Август 2013, Социологические науки
6. Фунтов В.Н. Основы управления проектами в компании. – СПб.: Питер, 2008. – 2-е изд., доп. – 336 с. – (Учебное пособие). – ISBN 978-5-91180-629-3.

7. Попов Ю. И., Яковенко О. В. Управление проектами / Ю. И. Попов, О. В. Яковенко – М.: ИНФРА-М, 2011. – 208 с.
8. Мазур И. И. Управление проектами / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и Н. Г. Ольдерогге – М.: Омега-Л, 2005. – 664 с.

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ СОВЕМЕННОЙ РОССИИ

Кудряшов К.А., Сейфуллаева В.Б.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель - Кудряшов К.А.

Проблема бедности является одной из актуальнейших проблем социально-экономического развития страны.

В мировой практике выделяют два подхода измерению бедности: абсолютный и относительный.

Абсолютная бедность измеряется «корзинным» способом - минимальным набором продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Примером является Российская Федерация.

Стоимостная оценка потребительской корзины - это прожиточный минимум.

В составе прожиточного минимума около 50% приходится на продовольственную корзину, а остальное делят поровну непродовольственные товары и услуги, такие как одежда, обувь, транспортные расходы, коммунальные платежи и т.д.

Каков объем потребления продуктов в расчете на одного человека в день в РФ?

Если годовой объем потребления трудоспособного гражданина поделить на 365 дней, то для нормального существования он должен употреблять в день 347 г. хлеба, картошки - 275 г., овощей - 314 г., фруктов свежих - 164 г., сладкого - 65 г., молока и молочных продуктов - 795 г., масла растительного и жиров - 30 г., половина яйца, 150 г. мяса, и употреблять за неделю 356 г. рыбы.

Таблица 1 - Динамика МРОТ и прожиточного минимума в РФ за 2011-2015 гг.

| Показатель | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----------------------------|------|------|------|------|------|
| МРОТ (руб.) | 4611 | 4611 | 5205 | 5554 | 5965 |
| Прожиточный минимум (руб.) | 6369 | 6510 | 7150 | 8050 | 9784 |

Источник: <http://gks.ru/>

Из таблицы 1 видно, что законодательно установленный минимальный размер оплаты труда меньше, чем прожиточный минимум.

Получается, если реальный доход граждан России меньше величины прожиточного минимума, то такие граждане относятся к категории бедных.

Согласно п. 1 ст. 133 ТК РФ величина оплаты труда должна превышать сумму, необходимую для обеспечения человека всем необходимым – то есть работникам должны платить не менее, чем нужно для выживания.

Сколько же граждан России находятся за чертой бедности?

Динамику бедности за 2010-2014 гг. показывает таблица 2.

Таблица 2 - Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в целом по РФ

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--|------|------|------|------|------|
| млн. человек | 17,7 | 17,9 | 15,4 | 15,5 | 16,1 |
| в процентах от общей численности населения | 12,5 | 12,7 | 10,7 | 10,8 | 11,2 |

Источник: <http://gks.ru/>

Так, в 2014 году бедными официально РОССТАТ признает 11,2% или 16,1 млн человек населения РФ.

Согласно относительного подходу бедности предполагается, что к бедным относятся не только те, кто могут позволить себе минимальный набор продуктов, но и те, кто не способны поддерживать образ жизни, свойственный среднеобеспеченным слоям населения страны. Примером является США, где бедность измеряется относительно среднего дохода населения, т.е. к бедным причислены те, чей доход ниже половины среднего дохода.

За последний 2015 год россияне заметно обеднели: двузначная инфляция съела номинальный рост доходов, и поэтому реальные располагаемые доходы населения все время находились в отрицательной зоне. Рост показателя бедности в 2015 году объясняется четырьмя причинами - высоким уровнем инфляции, низкими темпами роста номинальной заработной платы, сокращением расходов на социальные выплаты в регионах и «обесценением» пенсий в реальном выражении.

За 2015-2016 гг. в условиях системного кризиса государство вошло в режим экономии и не может позволить себе вложений в социальную сферу.

На основании этого, можно сформулировать следующие мероприятия по преодолению бедности в России:

- принять на государственном уровне эффективных мер воздействия на экономику путем установления госзаказов, укрепления практики стратегического планирования.
- осуществление адресной социальной поддержки граждан, в первую очередь тех, чьи доходы ниже прожиточного минимума.
- формирование эффективного рынка труда и продуктивной занятости населения, создания новых, высокопроизводительных рабочих мест.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Моисеев А.А., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Замалетдинова Э.Н.

В европейских странах личное страхование является значимой экономической отраслью. В России существует много проблем, которые препятствуют развитию данной отрасли.

В настоящее время в России система страхования сформирована, но нуждается в дальнейшем развитии. Существует увеличение динамики развития рынка личного страхования, но есть проблемы, препятствующие его развитию. Недоверие граждан России к долгосрочному вложению денег, ведёт к невозможности точного прогнозирования развития экономической ситуации. Так как отсутствует страховая культура населения по сравнению со странами со сложившимися институтами страхования, обнаруживается низкий уровень информированности людей в области страхования.

Проблема налоговых махинаций с использованием страховых схем в России, остаётся проблемой номер один - несмотря на предпринятые серьёзные законодательные и организационные шаги. Существует много множество проблем в отдельных видах личного страхования.

Положительная динамика роста медицинского страхования не свидетельствует об улучшении ситуации в этой области и повышения качества медицинских услуг - потому что рост роста премий и выплат по медицинскому страхованию объясняется не ростом спектра или качеством медицинских услуг, а ростом себе стоимости медицинских услуг. Которые были вызваны ослабление курса российской валюты, что привело к подорожанию импортных медикаментов.

Низкий спрос на страхование от несчастных случаев является проблемой. Страхование жизни часто используется как способ оптимизации налоговой нагрузки на предприятие и мало связано с реальной защитой интересов страхователей. Несоответствие между стремлением гражданина с обеспечением собственной защищённости, страхование в этом случае играет немаловажную роль - с одной стороны, с другой стороны недоверие россиян, как способу обеспечения личной безопасности при неблагоприятных событиях, является противоречием развития страхования жизни.

Заинтересованность страховых компаний России в расширении рынка страхования жизни и невостребованностью данной услуги населением является вторым противоречием.

Сберегательное и страховое поведение россиян является третьим уровнем существующих противоречий. Увеличивая свои финансовые средства в различных формах, недооценивают страхование жизни как надёжную форму сбережения своих материальных ресурсов. Позволяющую получать стабильный доход, выполняющий функцию обеспечения в случае наступления некоторых неблагоприятных событий в жизни человека.

В России развитию страхования жизни мешает использование долгосрочного страхования жизни в зарплатных схемах. Практически реального страхования жизни в России нет, поскольку этот вид используется для обналичивания средств и выплаты зарплат. Элементами изощрённых схем оптимизации налогов являются огромные взносы по страхованию жизни, которые предназначены для реального страхования.

Полисы добровольного медицинского страхования приобретают работающие в России иностранные компании, полисы ДМС среди российских компаний приобретают лишь крупные компании. Доля физических лиц приобретающих полисы добровольного медицинского страхования в России незначительны, лишь от 5 до 10% граждан от общего числа проживающих в стране. В России полисы ДМС имеются у представителей среднего и премиум-класс со стабильным доходом. ДМС, как часть социального пакета большая часть людей получает на работе. Опираясь на опыт западных стран можно сделать вывод, что долгосрочное страхование жизни является перспективным и массовым видом страхования. В России на его долю приходится 30 - 50%. Как минимум двух условий достаточно для развития этого вида страхования:

1. Поддержка долгосрочной надёжности и устойчивости финансовой системы в целом, для обеспечения сохранности вложений;
2. Доходность накопительного страхования должна быть сравнима другими инвестиционными инструментами при сопоставимом уровне риска (например: банковский депозит).

Из за высокой рискованности долгосрочных вложений от 10 лет и более такие договоры не пользуются у страхователей спросом. Стратегическим сектором экономики является страхование во всех

экономически развитых странах. Объём резервов и сроки на которые размещаются средства превращают страховые компании в мощнейшие финансовые кредитующие институты.

Страховые компании концентрируют в своих руках огромную финансовую мощь. Сферу страхования необходимо развивать, так как её ждёт большое будущее. Единственный вид экономической деятельности, страхование - сопровождает человека всю жизнь: программа накопительного страхования, медицинского страхования, страхование путешествующих лиц.

Низкий уровень жизни населения России, слабые стимулы к личному страхованию являются основной проблемой личного страхования. Повышение уровня жизни населения, стабильность экономики страны, развитие благосостояния и страховой культуры людей являются перспективами развития страхового рынка в России.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Моисеев А.А., студент

Институт экономики, управления и права

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Замалетдинова Э.Н.

На деятельность современных предприятий существенное влияние оказывают конкретные факторы, всё это обуславливает необходимость комплексной оценки бизнеса с учетом всех условий его развития.

Актуальность выбранной темы научной статьи заключается в изучении взглядов современных авторов к проблемам оценки бизнеса в кризисных условиях и разработке на основе изученного материала собственных предложений по применению имеющихся подходов оценки стоимости предприятия в условиях кризиса.

По мнению Л.А. Воронина, в условиях кризиса затруднено, а чаще всего практически невозможно использование затратного подхода к оценке стоимости бизнеса. Свою точку зрения Л.А. Воронин аргументирует тем, что данные за прошедшие года, в сложившихся условиях финансовых катаклизмов, не могут воспроизвести объективную картину текущего состояния предприятия.

А именно, реальной ценности обязательств и активов компании, так как эти данные будут характеризоваться неизбежным запаздыванием. Следовательно, они не могут, и адекватно представить меняющуюся стоимость бизнеса [4, с.29].

Как утверждает В.П. Добрынин, весьма осторожно следует применять в условиях кризиса и сравнительный подход оценки стоимости фирмы.

Согласно точке зрения автора, применяемая информация о предприятиях – аналогах, характеризуется задерживанием, и, следовательно, является не вполне актуальной для определения стоимости оцениваемой компании.

Ограниченные возможности сравнительного подхода Добрынин В.П., объясняет тем, что лежащие в его основе скрытые предпосылки, не во всех ситуациях обеспечивают получение реальных характеристик оцениваемого предприятия [8, с.81].

Согласно точке зрения Бутова К. С., сравнительный подход, заключен в предпосылке о схожести финансовой информации по другим предприятиям, с характеристиками оцениваемого бизнеса, а изменение этих данных, склонно к существенному ускорению в условиях кризиса, что часто устраняет возможность их применения для получения данных о стоимости оцениваемого бизнеса [1, с.56].

Поэтому, согласно взглядам Р. Ходкинса, оценщики в условиях кризиса, чаще прибегают к применению доходного подхода оценки бизнеса, или как часто его называют модели дисконтированного денежного потока.

Как утверждает Р. Ходкинс в условиях будущей неопределенности экономического развития, обоснование оценок стоимости бизнеса, часто переходит в сферу, обоснования предпосылок.

Данные предпосылки связаны с возможностями появления новых условий формирования чистого денежного потока предприятия, и ставки его дисконтирования [3, с.187].

Все эти описанные возможности, в условиях кризиса, по мнению В.М. Рутгайзера, носят, как правило, не скрытый, а явный характер, в связи чем, появляются новые варианты оценки стоимости бизнеса в зависимости от применяемых оценщиком предпосылок.

Результатом всего является представление оценок стоимости бизнеса в виде диапазона предполагаемых значений [7, с.214].

Как утверждает Д. Фрэнк, современные экономические катаклизмы ставят под серьёзные сомнения все уникальные подходы к оценке бизнеса и требуют углубленного изучения каждого проекта и прогнозирования сценариев отражения кризиса на будущей деятельности каждой организации в целом [2, с.17].

По мнению же А.П. Ладыгина, особенное значение в условиях кризиса приобретает обоснованность разных сценариев фиксирования чистых денежных потоков и соответствующих данным мероприятиям рисков [6, с.178].

Согласно взглядам, другого ученого, В. А. Табакова, любой глобальный экономический кризис, имеет следующие общие характеристики, которые могут проявляться в самых разных странах.

В первую очередь это существенное падение котировки акций на фондовых рынках, во – вторых, это снижение стоимости активов, как правило, оно обусловлено уменьшением ценности зданий, сооружений и земельных участков. В третьих - это повышение стоимости заемного капитала.

На четвертом месте, среди основных характеристик глобального экономического кризиса, согласно взглядам В.А. Табакова стоит снижение возможностей выделения части доходов на реинвестирование, а это означает уменьшение возможностей расширения бизнеса за счет собственных ресурсов.

На последнем месте автор выделяет общее замедление темпов экономического развития[5, с.99].

Ниже рассмотрим применение доходного подхода в условиях кризиса, изначально следует проанализировать всю имеющуюся отчетность предприятия, что способствует выявлению причин колебаний операционных и финансовых показателей, а также проверке соответствия основных коэффициентов рентабельности, ликвидности и долговой нагрузки среднеотраслевым значениям.

При прогнозировании денежных потоков, в условиях кризиса, следует в данном случае, учитывать такие факторы как сокращение спроса на выпускаемую продукцию, отток денежных ресурсов, вызванный досрочным погашением обязательств и ростом процентных ставок, а также увеличение потребности в оборотном капитале.

В условиях кризиса предлагается увеличивать потребность компании в оборотном капитале на 50% в сравнении с прежними показателями.

При использовании затратного подхода оценки бизнеса (что в условиях кризиса, как было описано нами выше, весьма затруднено) следует учитывать такие факторы, как объемы основных средств, запасов, дебиторской задолженности и др.

В частности, особое внимание следует уделить финансовым вложениям, следует различать вложения в акции публичных компаний и сторонних организаций, а также необходимо убедиться, что денежные средства фирмы лежат на счетах надежных банков.

Не должны остаться в стороне и такие показатели, как кредиты и займы, следует проанализировать условия заимствования, а именно оценить возможность увеличения заимодавцем процентной ставки, досрочного истребования долга либо увеличения залоговой массы, при необходимости следует скорректировать соответствующую статью в сторону увеличения.

При оценке кредиторской задолженности, на наш взгляд, следует убедиться, в отсутствии просроченной задолженности перед основными поставщиками, сотрудниками и налоговыми органами.

Делая заключение, хотелось бы отметить, что оценка бизнеса в условиях кризиса, позволяет сделать выводы о состоянии рынка, и, соответственно, постараться найти пути, по которым можно если не выйти, то хотя бы укрепить финансовое положение организации в условиях нестабильности. Во всех этих процедурах есть и свои положительные моменты, такие как, разработка новых идей бизнеса и усовершенствование уже имеющихся стратегий работы предприятия.

Список литературы:

1. Бутов К. Управление процессами банкротства на современных предприятиях: учеб.пособие для вузов / К. Бутов. – М.: Изд-во РГТУ, 2013. – 206 с.
2. Булаева Д. Кризисы в экономике и политике: учебник для вузов / Д. Булаева. – М.: Изд-во РГТУ, – 2013. – 176 с.
3. Барабанов Р., Яшнев В.Как выжить в условиях кризиса?: учеб.пособие для вузов / Р. Барабанов, В. Яшнев. – М.: Изд-во ЮНИТИ, 2014. – 250 с.
4. Воронин Л.А.Затратный подход в оценке бизнеса: учеб.пособие для вузов /Л.А. Воронин. – М.: изд.ОКП, 2013.– 144 с.
5. ГерчиковД.Н. Менеджмент и маркетинг: учебник. – 3-е изд. перераб. и доп. / Д.Н. Герчиков. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 207 с.
6. ГорбуноваА. Планирование - основа современного бизнеса / А. Горбунова // Экономика сельского хозяйства России – №2, 2014. – С. 178-189
7. Горин М.В. Проблемы оценки стоимости бизнеса: учебник для вузов / М.В. Горин. – М.: Дело, 2013. – 289 с.
8. Иванушков Г.В. Совершенствование процессов оценки стоимости современных предприятий: учеб.пособие для вузов / Г.В. Иванушков; М-во управления сельским хозяйством РФ, Моск. гос. с/х ун-т. – М.: Финансы, 2014. – 157 с.

О «РЕАНИМАЦИИ» ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Морозов Г.Б.

*к.э.н., профессор кафедры технологии и экономики ФГБОУ ВПО
«Уральский государственный педагогический университет»
г.Екатеринбург*

Перестройка советского общества в 80-х гг. прошлого столетия, распад СССР под знаком ликвидации авторитарной социально-экономической системы, резкий перевод экономики на рыночные методы породили в среде ряда тогдашних адептов политической экономии социализма отторжение многих научных ее достижений. Одним из таких ее направлений было учение об эффективности экономики,

факторах ее эффективности, способах интенсификации с целью максимально возможного удовлетворения общественных потребностей при ограниченных хозяйственных ресурсах [1].

К сожалению, модные веяния «Экономикс» вытеснили исследования данных проблем из теории и практики. Главное место у экономистов стало занимать исследование рыночных механизмов, которые якобы расставляют по местам субъектов экономических отношений в зависимости от их участия во взаимоотношениях труда и капитала. Заниматься измерением эффективности экономики – абсурдное занятие: она теперь «не единое государственное предприятие», а разнородный набор субъектов хозяйствования, взаимосвязь которых «невидимой рукой» осуществляет рынок.

Но как бы не подвергались обструкции научные достижения «советского прошлого», современное состояние российской экономики плачевно: нет реального роста ВВП. Расходы живого и прошлого труда и «данных от Бога» природных ресурсов на единицу данного показателя колоссальны в сравнении с большинством стран. Куда движется экономика, какие цели она реализует и задачи решает даже в самой ближайшей перспективе – не ясно. Может, вернуться к научному наследию советской экономической мысли и «реанимировать» исследование проблем эффективности хозяйствования путем его всесторонней интенсификации в масштабах страны в целом?

Теоретическое обоснование практических мер по осуществлению прогрессивных социально-экономических изменений в стране следует, видимо, начинать с установления единства взглядов хозяйствующих субъектов на существо интенсификации и обоснования критериев, позволяющих систематизировать формы и направления функционирования экономики. Наиболее понятное толкование ее интенсификация было дано в Материалах XXVI съезда КПСС: «Интенсификация экономики, повышение ее эффективности, если переложить эту формулу на язык практических дел, состоит прежде всего в том, чтобы результаты производства росли быстрее чем затраты на него, чтобы, вовлекая в производство сравнительно меньше ресурсов, можно было добиться большего» [2].

Тем самым, под интенсификацией экономики следует понимать процесс изменения условий хозяйствования, в результате чего происходит рост его эффективности, достижение высоких результатов минимально возможными удельными затратами живого и прошлого труда. В результате страна, формируя потребности на будущее, обеспечивает рост эффективности производства, справедливое распределение произведенных продуктов и рациональный обмен ими для удовлетворения потребностей общества в длительной перспективе.

Сложнее с классификацией форм и направлений осуществления интенсификации экономики. Такая классификация в свое время основывалась на делении воспроизводства на *интенсивное* и *экстенсивное*. Академик А.И.Анчишкин предлагал оценивать и *деинтенсивный* тип, под которым он понимал процесс изменения условий хозяйствования, в результате чего суммарная эффективность снижается [3]. Этот тип экономического роста не стал ни тогда и ни сегодня предметом самостоятельного теоретического анализа, хотя рост удельных затрат совокупного труда реально имеет место.

Поэтому при осуществлении интенсификации удельные затраты совокупного труда в текущий период должны уменьшаться в сравнении с базовым. Или при сохранении абсолютных затрат базового периода в текущий происходит прирост выпуска дополнительного продукта. А наличие прироста результата - не признак интенсификации: он может образоваться при снижении удельных затрат, при неизменной их величине и в условиях их возрастания. Поясним данный тезис.

1. Прирост эффекта возможен за счет прямо пропорциональных ему дополнительных затрат совокупного труда. Значение эффективности производства (соотношение прироста эффекта с приростом затрат) здесь не изменится в сравнении с базовым периодом. Это расширение производства - экстенсивное.

2. Такой прирост может происходить при меньших дополнительных затратах (и даже без них). Единица продукции будет аккумулировать в себе меньшие, чем в базовый период, затраты живого и прошлого труда. Результатом окажется рост эффективности производства, а прирост объемов производства - интенсивный.

3. Прирост результата может достигаться за счет повышенного прироста удельных затрат. Показатель эффективности будет ниже базового периода, а дополнительные затраты станут менее продуктивными. Этот путь расширения производства - деинтенсивный («интенсивный наоборот»).

Вторая теоретическая проблема, вытекающая из первой – определение факторов интенсификации экономики. Экономическая теория их делит на научно-технические, организационные, социально-экономические и иные, среди которых весомое место представители институционализма отводят институциональным факторам, многие из них советская политическая экономия называла надстроечными.

Вопрос: какие из множества данных факторов ставить на первое место в их рейтинге при проведении социально-экономической политики государства для усиления их действия в конкретной социально-экономической ситуации? Политэкономы первостепенное значение придают внедрению достижений НТП, совершенствованию «человеческого фактора» либо хозяйственного механизма. Притом, не всегда учитывается действие так называемых «неэкономических» факторов: политического, исторического, этнического, правового, морально-этического, психологического и т.п.

Между тем, российские реалии последней свидетельствуют о жесткой взаимосвязи прямого этих данных факторов на эффективность социально-экономических процессов как в России, так и в странах мира. Видимо, это свидетельство того, что действие, назовем условно «экономических факторов»,

эффективным становится тогда, когда «неэкономические» условия жизни общества лишены каких-либо серьезных противоречий и потрясений.

Так, в 1990-2000 гг. в России существенное воздействие на динамику эффективности экономики имел с приходом к власти Б.Н. Ельцина и его команды политический фактор, разрушительную силу которого страна испытывает до сих пор. Важны правовой, экологический, географический и иные факторы, на эффективность российской экономики влияющие весомо.

Вот почему современной экономической науке необходимо исследование «стыков» влияния различных факторов функционирования экономики в совокупности осуществления всех общественных отношений. Эти факторы должны стать предметом комплексного исследования всех гуманитарных наук, а не быть предметом изучения лишь представителей экономической науки.

По нашему убеждению, исследование влияния любых факторов на динамику воспроизводственных процессов не станет эффективным без первоначального изучения действия так называемого правового фактора. Дело в том, что все субъекты права свои действия должны осуществлять в рамках правовых норм. Экономическая деятельность субъектов права - предпринимательская. Воздействие правового фактора на ее эффективность происходит на двух уровнях: 1) строгого соблюдения действующих норм права; 2) создания новых норм.

С позиций соблюдения *норм права* экономический эффект этой процедуры возникает в трех случаях.

1. Субъекты хозяйствования нарушают установленные нормой правила поведения. По ст. 168 ГК РФ эти действия субъектов (сделки) ничтожны, не имея юридической силы. Субъекты должны возвратить друг другу все полученное по сделке (провести реституцию), хотя в данных случаях они осуществили имеющие денежную оценку затраты. Юридического результата действий нет. Фактор дает нулевой экономический эффект при произведенных затратах.

2. Действия совершаются в целях, заведомо противных основам правопорядка (налоговые, административные и уголовные правонарушения). Тогда действуют правила ст. 169 ГК РФ: при наличии умысла у любой из сторон такой ничтожной сделки все возвращаемое взыскивается в доход государства, а ее участники несут отрицательный экономический эффект при произведенных им затратах. К нему могут быть применены санкции вплоть до уголовных.

3. В ст. 170 ГК РФ к ничтожным относятся *мнимые* (совершенные для вида без намерения создать соответствующие правовые последствия) и *притворные* (совершенные с целью прикрыть другую сделку) сделки. Формально они правомерны, но их типовые юридические результаты не совпадают с правовой целью сделки. Эти сделки осуществляют субъекты предпринимательства с целью ухода от уплаты налогов, особенно в малом бизнесе, достигнув в этом высокомастерства. При наличии таких сделок отрицательный по форме экономический эффект становится эффектом дутым, не реальным, но формально положительным.

Создание новых правовых норм по регулированию экономических отношений. Актуально, когда: 1) экономическая наука может указать власти на экономические потери, которые несет экономика при неэффективно действующем законодательстве и в него надо вносить изменения или отменять неэффективные нормы; 2) определенные отношения не регулируются правом, из-за чего имеются весомые социально-экономические потери (тогда нужно создавать новые правовые акты).

Но и в этих условиях может оказаться, что нужных финансовых возможностей у страны не будет. Поэтому важно из множества выявленных факторов найти те из них, которые применения таких ресурсов не потребуют. Будет достаточно принять эффективные организационно-управленческие решения, чтобы в текущих затратах хозяйственных ресурсов найти нерациональные или умышленно используемые в корыстных целях затраты, и вовлечь их в полезный экономический оборот. Тогда интенсификация экономики будет осуществляться практически беззатратно.

Автор в конце 90-х гг. по статистике того времени установил, что в 1965-1990 гг. в стране происходила деинтенсификация экономического роста [4]. Что происходило в последние 25 лет в российском хозяйствовании – сказать трудно. Но надо. Иначе умную политику вывода страны из кризиса не построить.

Литература

1. См.: Струмилин С.Г. На плановом фронте. – М.: Наука, 1980; Медведев Вл.А. Общественное производство и сфера услуг. – М.: Экономика, 1968; Кузьминов И.И. Избранные труды: Очерки политической экономии. В 2-х т. – М.: Мысль, 1982. др.
2. Материалы XXVI съезда Коммунистической партии Советского Союза. – М.: Политиздат, 1987, с. 48.
3. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М.: Экономика, 1973, с. 214.
4. См.: Морозов Г.Б. Социалистическое расширенное воспроизводство интенсивного типа. – Свердловск: изд-во Урал. гос. ун-та, 1991, с. 137-145.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА Д.НОРТА

Муртазина Г.Ф., к.э.н., доцент, Сидорова А.А., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г.Набережные Челны

В настоящее время одним из самых быстроразвивающихся и перспективных направлений экономической мысли является новая институциональная экономическая теория, которая была сформирована в 1960-70-х гг. Одной из институциональных ответвлений «новой экономической истории», возникшей в 1950-60-х гг., является Теория институциональных изменений. В одном из направлений теории институциональных изменений акцент ставится на исторические процессы, которые рассматриваются с точки зрения эволюции институтов, прав собственности и трансакционных издержек, родоначальником которой является американский экономист-институционалист Дуглас Норт, специалист в области истории экономики, лауреат Нобелевской премии 1993 года.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что институциональная экономика в данное время привлекает все большее внимание экономистов и управленцев всего мира. Институциональная экономика по-новому разъясняет процессы, протекающие в экономике и их результаты в области правил взаимодействия между их участниками. Описывая экономическое поведение при помощи институтов, данная область теоретического знания предлагает практические рекомендации по улучшению регулирования социально-экономических систем [1. С.3].

Важное место в институциональной теории занимают исследования концептуальных основ природы государства и его регулирования. Это объясняется тем, что государство играет особую важнейшую роль в становлении системы формальных правил общества, тем самым оказывая решающее воздействие на изменение институциональной среды. Государство является системой институтов управления и власти, которые поддерживают стабильность общества и участвуют в осуществлении институциональных преобразований [1. С.51].

Одной из причин формирования государства является потребность в организации, которая способна выполнять ряд функций, неподвластных отдельным гражданам и даже объединениям граждан. Природа государства определяется властными отношениями, возникающими между государственным аппаратом и гражданами. Граждане передают часть своих прав государству, так как они уверены в успешном управлении и руководстве государством в реализации ряда функций. Главной задачей государства является разработка и охрана основ общественной жизни, без которых человечество не могло бы существовать, постоянно улучшая условия жизни и хозяйской деятельности, способствуя при этом свободному развитию своих человеческих сил. Решая данную задачу, государство оказывает воздействие на экономическую и политическую жизнь страны, и эта деятельность несет определенные трансакционные издержки [2. С.151].

Дуглас Норт рассматривает государство как организацию, которая продает услуги («оборона» и «правосудие») в обмен на уплату налогов. Централизованное производство данных видов услуг определяется заметной экономией на масштабах, поэтому в целом возникает положительный эффект. Если бы каждый гражданин индивидуально отстаивал свои права собственности, то совокупных издержек было бы намного больше. Вместе с тем, государству свойственны черты «дискриминирующего монополиста». В данном случае государство распределяет налогоплательщиков на определенные группы, устанавливая для каждой группы такие права собственности, при которых максимизируется поступление налогов в казну. Но также существуют определенные ограничения. При крайне жестком налоговом бремени у налогоплательщика всегда имеются альтернативные методы действий: уклонение от налогов, переход в иное гражданство – эмиграция. При таких условиях главной целью государства становится формирование такой структуры прав собственности, при которой можно было бы обеспечить максимизацию своего дохода – не только за счет насилия и принуждения, но и с помощью добровольных платежей граждан. Достижение этой ведущей цели государства подразумевает решение двух противоречивых задач. Д. Норт указывает, что первая из задач ведет к желанию специфицировать такой набор фундаментальных правил, который позволил бы правителю максимизировать свой доход (или, если мы хотим смягчить предпосылку о единоличном правителе, – максимизировать монопольную ренту группы или класса, чьим агентом выступает правитель). Вторая задача предполагает полностью эффективный набор прав собственности с целью максимизации совокупного продукта общества [1. С.56].

Таким образом, Д. Норт на достаточно простой модели поясняет, почему так долго в истории существовало совершенно неэффективное, даже с позиции эгоистических интересов правителя, распределение налогового бремени и прав собственности. Хотя правители знали об этом всегда, на освобождение от церковного духовного влияния они решились совсем недавно и провели его, поделившись в достаточной мере доходами с другим сословием - буржуазией. Правители постоянно были вынуждены балансировать между группами риска и собирать налоги не с этих групп, а с тех, кто был менее влиятельным и более бедным, у кого гораздо выше издержки объединения и свержения правителя. Это пример «институциональной ловушки» - устойчивого неравновесия, устойчивого неэффективного распределения ресурсов, на преодоление которого необходимо намного больше ресурсов, чем их приобретается в результате устранения данной ситуации.

Список использованной литературы

1. Василенко, Н.В. Институциональная экономика: учебное пособие/ Н.В. Василенко. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 272 с.
2. Лебедева, Н.Н. институциональная экономика: учебник для бакалавров/ Н.Н., Лебедева, И.П. Николаева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 208 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ: ВАРИАНТЫ И ЭФФЕКТ

**Муртазина Г. Ф., к.э.н., доцент,
Харитонов Ю. М., ст. преподаватель**
*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Огромную роль в социальной и экономической жизни общества играют институты. Термин «институт» в последние десятилетия стал одним из самых популярных и используемых как в научной литературе, так и в обывательской среде. Научное направление – «Институциональная экономика» – пытается ответить на следующие вопросы современной практики:

- Что такое эффективные институты?
- Как оценить является ли институт эффективным?
- Как создать и поддерживать в обществе эффективные институты?
- Как грамотно осуществить институциональные изменения?

Отечественная практика институциональных изменений изобилует негативным опытом и характеризуется слабым институциональным проектированием. Институциональное проектирование – формирование целенаправленных институциональных изменений.

Существует несколько способов осуществления институциональных изменений. Одним из вариантов замены институтов является их стихийная эволюция, которая происходит под воздействием разнообразных объективных факторов. Институты в этом случае как бы возникают «снизу».

Однако процессом формирования институциональной среды зачастую занимаются осознанно – посредством вмешательства государства. В этом случае речь может идти об импорте институтов, когда в ходе реформ определенные институты «насаждаются» в экономическую и политическую систему страны. При этом возникает проблема конгруэнтности заимствованных «правил игры» текущей институциональной обстановке и восприятию этих реформ населением страны. Зачастую, импортные институты могут отторгаться, будучи при этом действительно хорошими. Необходимо учитывать, что институциональная среда не является простым набором институтов, можно считать ее особым рода институтом высшего порядка. Она определяет направление и скорость институциональных изменений.

Для успеха реформ необходимы соответствующие работы по институциональному проектированию. Прежде всего, они должны включать в себя изучение базовых ценностей того социума, в который внедряются новые институциональные установки и экспортирующей стороны. В случае их несовпадения, новый институт будет либо отторгнут, либо обрстет огромным слоем неформальных дополнений. Таким образом, следует учитывать влияние институциональных преобразований на оптимальность получившейся институциональной структуры общества, т.е. на взаимозависимость, иерархичность, соотношение институтов в обществе. Как правило, доминирование неформальных институтов над формальными, свидетельствует об неэффективности этой структуры. К тому же, стоит обратить внимание еще и на такой фактор, как готовность общества к принятию перемен в принципе. Конгруэнтность будет тем выше, чем гибче и креативнее данные установки в обществе.

Практика показала, что страны, которые создавали сначала определенную институциональную базу с помощью научного подхода в институциональном проектировании, достигли лучшего экономического эффекта.

Таким образом, импорт институтов – сложный и противоречивый процесс, требующий хорошо продуманной проектной стратегии. В противном случае, импорт институтов способен привести к издержкам, которые несопоставимы по своей величине с выгодой от их внедрения.

Литература:

1. Аузан, А.А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь / А.А. Аузан. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 160 с.
2. Олейник, А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 416 с.

ЭЛЕМЕНТЫ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Мухсимова Д.Х.,

младший научный сотрудник

Институт прогнозирования и макроэкономических исследований

г. Ташкент

В условиях роста глобализации и нестабильности мировой экономики обеспечение устойчивого экономического развития становится основной проблемой в мире. Под устойчивым развитием понимается высокое социальное и экологическое качество экономического роста.

На ряду с внешними рисками, в обеспечении устойчивого развития, имеются экологические и внутренние риски, основными из которых являются: неблагоприятные природно-климатические изменения; истощение природных ресурсов; неэффективное использование водных, энергетических и др. ресурсов; ограниченная возможность доступа населения к различным услугам, в том числе: финансовым, образовательным, медицинским и т.д.

Для ограничения рисков неустойчивого развития необходимо проведение углубленных реформ по стратегии сбалансированности активов нации. Для развивающихся стран мира, к которым относится большинство стран постсоветского пространства, приоритетной задачей является сбалансирование структуры активов нации (национального богатства). Активы нации включают в себя природный капитал, созданный капитал и неосязаемый капитал.

В работе [1] рассмотрена структура распределения активов нации по группам стран мира: развитые, успешно развивающиеся и страны, растущие ниже текущего потенциала. Из этих трех групп развитые страны имеют сбалансированное распределение структуры активов нации. Успешно развивающиеся страны отстают от развитых стран по объему созданного капитала, хотя разница по этим группам по неосязаемым активам не столь велика. Из стран Евразии страны Казахстан и Россия отнесены ко второй группе стран.

Страны третьей группы по всем трем видам активов отстают от первых двух групп, а также в этой группе нарушена сбалансированность распределения капитала, существенный разрыв наблюдается по неосязаемому капиталу.

Таблица 1 - Активы нации по группам стран (% за 2000 год)

| Группы стран | Природный капитал | Созданный капитал | Неосязаемый капитал |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| Страны с низкими доходами | 26 | 16 | 59 |
| Страны со средними доходами | 13 | 19 | 68 |
| Страны с высокими доходами, ОЭСР | 2 | 17 | 80 |
| Мир | 4 | 18 | 78 |

Источник. The International Bank Reconstruction and Development/The World Bank/ Where is the Wealth of nations?2006.

Увеличение неосязаемого капитала является основным источником увеличения капитала, что способствует развитию экономики.

Исследования показывают, что наличие природных запасов не способствуют к увеличению неосязаемого капитала (Таблица 1). В группе стран с наименьшим природным капиталом наблюдается, что доля неосязаемого капитала наибольшая.

Неосязаемый капитал составляет большую часть всех активов нации. К нему относятся человеческий, социальный и институциональный капиталы.

Индекс развития человеческого потенциала в I группе стран составляет 0,91, во II – 0,76, а в III – 0,67. Как известно, этот индекс объединяет продолжительность и образ жизни, доступ к знаниям и уровень жизни. Развитие данных факторов способствует повышению неосязаемого капитала.

Исследования показывают, что в среднем 60% неосязаемого капитала составляют качество институтов. Немалую роль играет именно институциональный капитал, то есть, элементы управления, которые способствуют повышению производительности труда. Поскольку эффективное государственное управление и четкие права собственности дают большую результативность, и как следствие обеспечивают в целом увеличение неосязаемого капитала.

Таблица 2 - Расходы на образование в различных ресурсообеспеченных странах (в % от ВВП, 2005-2011 гг)

| Страны Евразии богатые природными ресурсами | | Страны, обладающие богатыми природными ресурсами | |
|---|-----|--|-----|
| Россия | 3,9 | Ботсвана | 8,4 |
| Азербайджан | 2,8 | Норвегия | 6,8 |
| Казахстан | 2,7 | Нидерланды | 5,6 |
| Украина | 5,8 | Канада | 5 |

Источник.Всемирный Банк.

Опыт развитых стран мира показывает, что в увеличении неосязаемого капитала по мимозэффективности государственных институтов, немалую роль занимает улучшение качества образования.

Необходимо отметить, что большие расходы на образование не являются достаточным условием обеспечения его качества, однако странам Евразии предпочтительно увеличить эти расходы одновременно повысив эффективность использования этих средств. В таблице 2 приведены расходы на образование в ресурсообеспеченных странах мира. Можно заметить, что на образование в странах Евразии расходуется меньше средств от ВВП чем в развитых странах мира. Расходы на образование должны определяться не количественно, а эффективностью их использования.

По индексу уровня образования (EducationIndex), который рассчитывается как индекс грамотности взрослого населения и индекс совокупной доли учащихся, получающих образование страны Евразии в среднем имеют значение 0,717, которому соответствует 58-59 место из 187 стран мира (см. Таблица 3). Данный индекс показывает, что по охвату образования страны Евразии занимают не последние места.

По программе PISA, которая оценивает качество образования в школах Россия имеет 459 баллов, Казахстан – 390, Азербайджан – 362, Киргизская Республика – 314 баллов, средний уровень ОЭСР – 493 баллов (до 485 баллов – результаты ниже среднего уровня, от 487-499 баллов – средний уровень, от 500 баллов и выше – результаты существенно выше среднего уровня). Эти данные показывают, что по качеству образования страны Евразии имеют немалый потенциал роста.

Таблица 3 - Уровень образования в странах СНГ

| страны | место | индекс |
|-----------------------|-------|--------|
| Азербайджан | 65 | 0,7 |
| Казахстан | 44 | 0,762 |
| Российская Федерация | 36 | 0,78 |
| Туркменистан | 77 | 0,679 |
| Узбекистан | 93 | 0,651 |
| Украина | 30 | 0,796 |
| Армения | 63 | 0,701 |
| Белоруссия | 21 | 0,82 |
| Грузия | 40 | 0,77 |
| Киргизская Республика | 88 | 0,656 |
| Молдавия | 91 | 0,653 |
| Таджикистан | 97 | 0,639 |
| среднее СНГ | 58-59 | 0,717 |

Источник. Программа развития Организации Объединённых Наций (ПРООН), 2013.

Пояснение. Индекс меняется от 0 (минимальное) до 1 (максимальное) значение.

Сохранение и увеличение активов для будущего поколения обеспечивается эффективностью инвестиций в образование и здоровье молодежи, а также создание инфраструктуры. В реализации данных процессов большая роль принадлежит правительству, в связи с этим повышение качества государственного управления является актуальной задачей для стран Евразии.

Для достижения устойчивого инклюзивного роста странам Евразии необходимо повысить неосязаемый капитал, для этого необходимо проведение ряда мер.

Устойчивый рост достигается при эффективном использовании энергетических, водных и других ресурсов, необходимо эффективно использовать производственный капитал и произвести переход к ресурсосберегающей модели развития. Позитивным примером роста производительности труда и занятости является опыт Малайзии.

Укрепление и защита прав, интересов граждан является основным элементом повышения социального капитала, что способствует к повышению активов нации.

Также необходимо повысить качество образования, создать спрос в высококвалифицированных кадрах, по качеству образования страны существенно отстают от среднего уровня по показателю PISA.

Укрепить эффективность деятельности государственных институтов. Необходимо снизить коррупцию, ограничить теневую экономику.

Список литературы:

1. Международный банк реконструкции и развития/ Всемирный банк. Диверсифицированное развитие. Оптимальное использование природных ресурсов в регионах Евразии. 2014.
2. The International Bank Reconstruction and Development/The World Bank/ Where is the Wealth of nations? 2006.
3. Обеспечение устойчивого развития: активы нации и чистые сбережения. Development Focus/ к № 2 (Октябрь 2015). www.cer.uz

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Набережных А.С.,

ст. преподаватель каф. «Экономическая теория»

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Сегодня Россия переживает тяжелые времена, находясь в условиях нестабильной внешнеэкономической ситуации, что влияет на внутреннюю структуру и сказывается уровне ВВП. Не секрет, что большую долю в совокупном спросе докризисного периода России, занимала недвижимость, выступая в роли инвестиционного актива, как для физических, так и для юридических лиц.

Эффективное функционирование рынка недвижимости дает возможность минимизировать транзакционные издержки покупателя, связанные с поиском информации, ведения переговоров, и для продавца сократить транзакционные издержки в процессе совершения сделок.

Объекты недвижимости, являются одними из важных факторов, определяющих конкурентоспособность государства, влияющих на экономические составляющие на внутреннем рынке, такие как цена, ликвидность и многое другое.

На сегодняшний день нет четкого определения понятия рынка недвижимости. Каждый из субъектов рынка, определяет его самостоятельно. Так, например, ГК РФ от 30.12.2004 в ст.130, п. 1., определяет: «К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства [1].

Мы же, опираясь на понятие недвижимых вещей из определения данного в ГК РФ, под рынком недвижимости будем понимать, институт, в котором совершаются сделки купли-продажи недвижимых вещей.

Рынок недвижимости состоит из множества сегментов и включает в себя рынок земельных участков, рынок жилья, рынок нежилых помещений, рынок промышленной недвижимости и так далее. Каждый из этих сегментов единого рынка недвижимости, это самостоятельный микрорынок, который развивается независимо от других, и действует в определенных законодательных и нормативных рамках.

Рынок недвижимости, важнейший институт в рыночной экономике, в котором имеет место быть и транзакционными издержкам. К одним из видов транзакционных издержек на рынке недвижимости будут относиться спецификации прав собственности, как на рынке жилой, так и на рынке нежилой недвижимости, которая зачастую тормозит сделки купли-продажи недвижимости.

Обеспечить конкурентоспособность институтов рынка недвижимости, можно за счет постоянной работы и анализа конкурентной среды, институциональных изменений, строгим контролем за транзакционными издержками и стратегиями к их снижению. При этом следует ориентироваться на тот или иной сегмент рынка, специализацию или диверсификацию в конкурентной политике и прочее.

В целом, рынок недвижимости, как рынок факторов производства, влияет совокупный спрос смежных отраслей экономики, таких как рынок строительных материалов, строительных и отделочных работ и услуг и многое другое. В связи с этим, мы можем заключить, что рынок недвижимости влияет напрямую на темпы роста национальной экономики.

Институциональные изменения в российской экономике влияют на рост недвижимости и зависят от активной роли и бизнеса. Это касается как бюрократических трудностей связанных со спецификацией прав собственности земель под застройку и соответствующие документы банковского, ипотечного кредитования и связанного с этим законодательства.

Таким образом, для решения проблем, с которыми сталкивается рынок недвижимости, просто необходимо государственное вмешательство, хотя его присутствие уже сейчас мы наблюдаем. Избыточное администрирование отдельных микрорынков недвижимости, которое имело место и ранее, приводит к коррупции и неэффективному исполнению решений правительства. Неспособность властей передавать управленческое воздействие по всей цепочке остается типичным для российской административной системы. На пути управленческого сигнала лежит не только его внутренняя противоречивость или отсутствие требуемых звеньев в управляющем механизме, но и автономные группировки, представляющие корпоративные интересы бюрократии, бизнеса и региональных «властителей». Несмотря ни на что, рынок недвижимости развивается медленно, и здесь наблюдаются, примерно те же внутренние противоречия, что и в странах с развитой рыночной экономикой, которые остаются нерешенными.

Список литературы:

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) Статья 130. Недвижимые и движимые вещи» от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. От 31.01.2016)
2. Асаул А.Н. Развитие рынка жилой недвижимости как самоорганизующейся системы / А.Н. Асаул, Д.А. Гордеев, Е.И. Ушакова. – СПб.: СПбГАСУ, 2013. – 334 с.
3. Проблемы и тенденции развития малоэтажного жилищного строительства России: Монография / С.А. Баронин, Е.Л. Николаева, А.Г. Черных, А.Н. Андросов, В.С. Казейкин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 239 с.:

4. Управление в развитии недвижимости: Учебное пособие / С.А. Баронин, С. Бижанов, В.В. Бочкарев и др.; Под ред. С.А.Баронина - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 182 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (обложка) ISBN 978-5-16-009398-7.

5. Яськова Н. Ю.. Финансы и кредит в строительстве / Н. Ю. Яськова Isbn: 978-5-235-03480-8, 2012. – 562 с.

STRUCTURAL TRANSFORMATION OF COMPANY'S PRODUCT PORTFOLIO IN CONDITIONS OF SCARCITY OF RESOURCES

Неврединова В.Т., студентка

Московский институт индустрии туризма им. Ю.А. Сенкевича

г. Москва

Научный руководитель – к.э.н., профессор Лебедев А.Н.

Economic consequences of politic decisions such as ban on selling tours to Turkey and Egypt can only make situation of all Russian tour operator firms worse, connected with limited recourses. The difficulty of economic business conditions is also connected with realization of political sanctions of different governments towards Russian Federation[1].

It's necessary to distinguish two types of resources scarcity: «ordinary», «extraordinary». «Ordinary» scarcity is a normal position for any company, tends to expand its own business in extensive or intensive way. Generally agent's investment demands exceed their internal investment capacities. And this excess can be considered quantification of specified criterion. Also it would be an example of «ordinary» resources scarcity.

«Extraordinary» scarcity of resources (it also called «life-limiting failure») often appears as a result of external investment reduction, it can be considered abrupt (a third part or more) of the average borrowing cost.

During the fiscal year company's finance resources if there were not new founder's investments can be considered as «constant». A lot of tourism companies finance «stock» with help of credits. Some companies, which run their business, using credits, can always have fewer current assets compared to their needs – fourth part of planning needs or more. For some kinds of businesses the frame of reference of «extraordinary» scarcity of resources can be the deviation of the actual value of debt-to-equity ratio and average (quarterly) value – the fourth part and more.

In these cases product portfolio changes and companies costs management takes an important part of business.

For example, the company quarterly value of loan capital / equity capital (LC/EC) is 4,2 (for the previous 8 quarters without season factor), and the actual value is 3. In that case ($3 / 4,2 = 0,714$) the value reduced to the 28,6% ($0,714 - 1,00$) compared with «standard» value of debt-to-equity for that kind of business. This is evidence of «extraordinary» scarcity of resources, and also a signal for necessary invention of new, alternative ways of product portfolio management in new conditions. In the process of finding new alternative ways, it's important to consider the increased size of interest rates and to keep in mind the value of «differential» debt-to-equity ratio.

Economic mechanism of product portfolio management provides two ways: a) optimization of product portfolio according to a marginal income criterion); b) reduction of aggregate costs with constant product quality.

Resource base (and the reached degree of its usage) defines the value of current costs, which are increased during the tour formation. Particular ratio «value/costs» (for internal evaluation of «quality/costs») has an individual nature for each product in this «portfolio». Aggregate value of this ratio (and the definite index) made like the average value, including each products share in whole sales volume.

In conditions of «extraordinary» scarcity of resources management department should set new priorities in case of «businesses» (strategy business units) and projects, programs, «portfolio».

Extraordinary scarcity of resources makes for conditions the necessity of generating and subsequent of a new product alternatives list at the strategic, tactic and operating levels.

At the strategic level it's necessary to consider alternatives, connected with the existence of long-term business, such as saving or elimination the whole tour trend, market segment or strategic area. Each of these alternatives can be the base for organization of «objectives and decisions tree».

In other words, mechanism of product «portfolio» management begins acting and the company is considered to be «a portfolio» of strategic areas of management, business units, «profit centers» and so on.

At the tactic level the most interesting part has «product portfolio» - the result of realization of a company product policy. In case of real incomes reduction there are often a high mobility of demand on the market. For example, on the tourism market the price «premium» category product is less reduced than the price of «economy» category (but on the local markets the situation can be the opposite). It's necessary to organize the management accounting with help of ABC method (Activity Based Costing) to track the ratio of marginal revenue and cost of each product item. This very ratio is analytical framework for decisions about the change in the structure of company's products «portfolio».

At the same time the increase of economy efficiency can not be connected with decisions of management «portfolio». «Extraordinary» scarcity of resources, «life-limiting failure» can be a stimulus for optimization of resource base, because of having an extraordinary shortage of current assets. In these conditions there can be used instruments of recourses management. For example, it can be the reduction of borrowings. The interest rates

increase, and it has an impact on the reduction of current assets use. This target can be reached in different ways – accelerating of fundsturnover, which are included reducing the time of some transactions, sales cycle in total, reducing of receivables, etc. The similar «tree» of decisions should be build when the company has a deal with a workforce: a potential reduction of the staff list through the process optimization, changing of duty instructions, structural units, mergers and acquisitions and so on.

These steps are oriented on optimization of the current expenses, which can represent a part of used resources such as workforce, fund, etc. For example, sometimes it's impossible to optimize such resource as building. In that case the best thing to do is to concentrate on the current resources (for example, the costs on building maintenance).

Structural transformation mechanism is a set of mutually conditioned elements – institutes, methods, instruments, which are necessary to achieve the target (or implementation of the definite function in advance). In management «portfolio» the main requirements to this mechanism are integrity, consistency of elements and their adequacy. Meanwhile, it's necessary to consider an adequacy of institutes, methods and instruments as a correspondence to situation, each other, achieving function (aim).

This adequacy and integrity are provided by the mechanism of product «portfolio» management to mutually conform company's institutes, resources and costs.

At the operating level it's important to make proportion between marginal income and fixed companies costs. In difficult economic conditions there are often such situations as a disparity between the level of fixed costs and low volume of tour's sales. In this case the sum of costs, which the company need technically justified and confirmed by calculations resources will be an adequate to the situation, but their aggregate will differ from their financial opportunities. [2; 3].

Under such conditions a complex of instruments like the kaizen-costing and standard-cost should be used, which helps to provide not only planned level of costs, but also reduce it in dynamic.

For those tour operators, which has current operating loss should be used the «standard-cost» method, based on separate accounting of costs within the set standard or excess the standard.

Overcoming of the operating loss can be provided in two ways: by income increase or costs reduction. To be more precise those are two related areas, because the reduction of cost price influences on increasing of sales.

The first step of planning includes a defining period of current losses overcoming expected stabilization. The second step is to determine realistically attainable options of optimization and to make up a system of necessary indicators. It's important to exclude impossible and unacceptable options. For example, the share of marginal income can be arisen by increasing the average margin level. But it won't overcome losses, because in conditions of competition and limited demand large increase of this income results in sales reductions.

The problem of overcoming losses can be solved in three ways: by increasing sales, reducing the amount of fixed costs and reduction in variable costs level. The define of proportions depends on many local conditions such as availability of working capital, competition degree, level of technical and material base development and many others. Each way requires different interpretation in products «portfolio» management.

This approach can activate the «kaizen-costing» method, making it permanently used by staff. «Standard-cost» allows setting clear limits on expenses while the «kaizen-costing» helps with the positive dynamic of costs. This is a step by step improvement of business processes, which can help to achieve the necessary level of dynamic.

«Portfolio» instruments allow to optimize the structure of strategic business units, type of activity, outlets, profit-centers.

It's necessary to use the package of instruments adequately. These instruments can be CVP-analysis, standard-costing, kaizen-cost, and it should be used not separately, but like a set of instruments. It influences the increase of operation efficiency, reducing resources demand, like workforce and capital. Also it enhances the interest of staff in saving current costs.

In addition of use of methods proposed can be considered in detailed forecasts, development plans, establishment of standards of fixed and variable costs. All mentioned affair generate additional competitive advantages.

In this way the scarcity of resources can have long-time positive consequences for companies, changing their politics in connection with new conditions and improving economic performance management system by making it flexible and dynamic.

Summing up, we must say that with the help of current costs management it's possible to optimize product «portfolio», to eliminate unprofitable products, to enter the perspectives and change the structure of resource base. It allows to increase company's operation costs effectiveness.

References:

1. Theoretical and applied aspects of modern business. Under the editorship of M.A.Eskindarov. (2014). — M.: Pero publishing house. — P.346 (in Russ.)
2. I.Krasnopol'skaya, (2014). The company's product offering and value for customers. Marketing and logistics. 2, 62-73. (in Russ.)
3. E.Muchina (2014) Formation and development of portfolio strategies // Apriori. Series: humanities, №5, P.74-77 (inRuss.)

АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА РУКОВОДИТЕЛЯ

Некрасова Д.Ю.,

Новосибирский Государственный Технический Университет

г. Новосибирск

Научный руководитель – к.э.н., доцент Драгунова Е.В.

В условиях современной экономической ситуации, выбор квалифицированного и отвечающего всем требованиям персонала становится первостепенной задачей. Кроме того, важно определить, смогут ли руководители подразделений привести компанию к быстрому росту. Однако, на данном этапе не существует автоматизированной системы определения уровня ориентации руководителя на развитие компании.

Оценить уровень руководителя, ориентированного на рост, можно несколькими методами, наиболее рациональным из которых является тестирование. На данном этапе развития существует множество различных систем (оболочек) для проведения тестирования, однако сложно подобрать комплексный продукт, позволяющий точно определить наличие предпринимательского потенциала, характеристик «Go-go» у тестируемого. Система тестирования должна содержать сразу несколько направлений тестов, которые позволят объединить результаты и получить их комплексный анализ.

Согласно методике Пола Моргана, для наиболее полного анализа подходит следующий комплекс из пяти отдельных тестов, таких как тест на тип личности по Майерс-Бриггс, определение стиля познания А. Мамфорда и П., оценка лидерских качеств по методике В.П. Захаровой и А.Л. Журавлевой, тест Р.М. Белбина «Командные роли», исследование ценностных ориентаций М. Рокича[1].

При практическом применении подхода выделяется три уровня руководителя, ориентированного на рост: высокий, средний и низкий (Табл.1).

Таким образом, руководитель среднего уровня, менее ориентирован на изменения и более заинтересован в стабильности. Пытается навязывать свои оценки окружающим, устанавливая твердый порядок действий. Для достижения более высокого уровня, необходимо научиться работать в команде и выдвигать новые идеи для развития организации. Для управления низкого уровня характера работа в команде и ценность дружеской атмосферы при работе. Сотрудник имеет тенденцию к большей зависимости от других, поэтому может, поэтому иметь ограничения на рост из-за индивидуальности и личных ценностей.

Таблица 1 – Зависимость уровня ориентации руководителя от результатов тестирования

| № п/п | Наименование тестирования | Уровень руководителя, ориентированного на рост | | |
|-------|--|--|---|--|
| | | Высокий | Средний | Низкий |
| 1 | Стиль познания А. Мамфорда и П. Хани | Активист И Прагматик | Активист/Теоретик И Прагматик | Мыслитель И Теоретик |
| 2 | Тест на тип личности по Майерс-Бриггс | ENTP | ESTJ | Все кроме ENTP и ESTJ |
| 3 | Методика М. Рокича. Ценностные ориентации | Независимость, удовольствие, интересная жизнь | Независимость, достижения, комфортная жизнь | Равенство, настоящая дружба, ответственность, чистоплотность |
| 4 | «Командные роли» по Р.М. Белбину | Творец | Координатор | Коллективист |
| 5 | Стиль руководства трудовым коллективом по В.П. Захаровой | Директивный компонент | Директивный компонент | Коллегиальный компонент |

ТОР контекстная диаграмма AS-IS оценки уровня ориентации руководителя на рост (нотация IDEF0) представлена на рисунке 1.

Важно, также, определить уровень развития самого бизнеса. Степень развития бизнеса делится на три уровня: высокая, средняя и низкая.

Бизнес с высоким уровнем роста отвечает таким критериям, как постоянный рост, наличие планов на будущее развитие, развитие в условия постоянно растущего и изменяющегося рынка, наличие места уникальной рыночной ниши, возможность развиваться в инновационном направлении, тенденции к развитию.

Среднему уровню развития соответствует наличие двух и более вышеперечисленных критериев. Для низкого возможно наличие одно критерия или вовсе их отсутствие.



Рисунок 1 – TOP контекстная диаграмма AS-IS оценки уровня ориентации руководителя на рост (нотация IDEF0)

В ходе исследования было выявлено, что ни одна из существующих программных оболочек для тестирования не содержит необходимого функционала в полной мере. Таким образом, необходимо создать уникальный программный продукт для тестирования с помощью интегрирования базы данных в программе MSSQLServer, где будет храниться список вопросов, личные данные руководителей, а также результаты тестирования и интерфейса пользователя, реализованного с помощью среды Delphi.

Список использованных источников

- 1 Moran P. Personality characteristics and growth-orientation of the small business owner-manager// International Small Business Journal.-1998.-№16(3).-С. 17-38.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ «ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ»

Полякова А.В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – к.ю.н., доцент Бородина Ж.Н.

Одной из фундаментальных прав человека сегодня – это право на собственность. Конституция РФ закрепляет право собственности и перечисляет виды собственности (частная, государственная, муниципальная и иная), при этом каждый из них обладают равным признанием и защитой со стороны государства. В любом обществе собственность способствует стабильности, благосостоянию в обществе, поддерживает в человеке чувство самоуважения, а также помогает ему самореализоваться.

Понятие «собственность» существовало не всегда, поначалу вместо него употреблялись просто описательные выражения, как моя, твоя земля, моя купля и другие. Впервые стали использовать понятие в Древнем Риме, здесь использовали термин **dominium**, который позволял более точно и конкретнее отражать реальность по поводу собственности. «Весьма древний термин **dominium** (от глагола **domare** – укрощать) означал «господство» и применялось ко всем случаям, когда какая-нибудь вещь находилась в чьей-либо власти, применялся ко всему тому, что находится в хозяйстве. Отношения собственности обнимались этим термином наряду с другими отношениями господства над вещами. Лишь с I в. н.э. юристы начали постепенно ограничивать значение термина **dominium**, но и тогда он все еще обозначал более широкий круг явлений, чем собственность»[1]. Следовательно, можно говорить, что именно римская правовая система дала начало правового понимания собственности.

Основой в праве собственности является совокупность абсолютного господства над вещью и права определять ее судьбу, т.е. распоряжаться ею.

Развитие общества и правовых систем мира привело к образованию в XIX веке двух подходов к определению права собственности – цивилистический и континентальный.

Цивилистический (традиционный или догматический) подход предполагает, что право собственности – абсолютное имущественное право на материальные объекты, которые можно потерять, уничтожить, подарить и т.п. Представитель данного подхода Г.Ф. Шершеневич писал, что «право собственности может иметь своим объектом только материальные предметы, но не действия или права, которые по существу своему не могут подлежать совершенно тем же юридическим правилам, какие установлены для первых» [3].

Исходя из этого право собственности представляется как полностью специализированное право, когда у каждого правомочия есть свой исключительный собственник, а доступ к нему других субъектов ограничен. Другими словами, догматическое право собственности закрепляет за каждым правомочием четко определенного собственника.

Практически используется цивилистический подход в англосаксонской правовой традиции, где «право собственности рассматривается как совокупность правомочий, которые могут быть по отдельности в различных комбинациях закреплены за разными экономическими агентами. При этом шире и сам перечень составляющих право собственности правомочий» [4].

Другая точка зрения заложена в континентальном подходе, выделяет в структуре объектов права собственности не только материальные объекты (вещи), но и нематериальные, т.е. права возникающие по поводу собственности.

Таким образом, данный подход рассматривает собственность как исключительное право владения, пользования и распоряжения предметом. Триада этих правомочий, при этом, тесно взаимосвязаны и только в своей совокупности составляют обобщенное выражение многочисленных действий, которые вправе совершать собственник имущества.

Владение - это физическое обладание вещью. При этом, законное владение имуществом обязательно должно опираться на какое-либо правовое основание, это может быть закон, договор или административный акт. Под правомочием владения у лица понимается субъективное право на возможные действия по владению имуществом, которое действует в рамках установленных законодательством.

Пользование - это применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя. Владение и пользование могут быть сосредоточены в руках одного субъекта или быть разделенными между разными субъектами, когда пользоваться вещью можно и не будучи ее собственником (например, при аренде). Границы права пользования определяются законом, договором или другим правовым основанием.

Правомочие пользования дает право владельцу использовать вещь, потреблять ее, извлекать из нее какие-либо полезные свойства (в том числе и прибыль), в рамках установленных законом.

Под распоряжением понимается субъективное право на возможные действия по отчуждению вещи. Распоряжение предполагает право и возможность поступать по отношению к объекту таким образом, какова воля его собственника. Это может быть передача собственности во владение, пользование и распоряжение другому субъекту, преобразование в другой объект, его ликвидация или уничтожение. Чаще всего это осуществляется через совершение различных видов сделок (купли-продажи, мены, дарения и др.).

Российская правовая система опирается на континентальный подход при определении права собственности. Собственно говоря, триада полномочий в России была законодательно закреплена еще в 1832 г. в «Своде законов гражданских Российской империи», где говорилось о праве собственности «как о власти, в порядке гражданскими законами установленной, исключительно и независимо от лиц посторонних владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом вечно и потомственно». [4]. С этого момента такое представление стало традиционным для нашего законодательства. Так, например, кодекс РСФСР 1922г. закрепил положение о принадлежности собственнику в пределах, установленных законом, прав владения, пользования и распоряжении имуществом.

Несмотря на то, что существующие подходы к определению права собственности и его содержанию имеют общее начало и опираются на традиции римского права, они существенно различаются по многим вопросам. В последующем развитии общества, в том числе в России, где начинают формироваться гражданское общество и правовое государство, будет выявлена необходимость в создании более конкретного, общего понятия «права собственности». Поэтому современные подходы будут видоизменяться, а возможно и появятся новые, которые будут включать новые элементы.

Список литературы:

1. Щербакова В.В. Понятие «право собственности»: Франция, Германия, Россия // В сборнике: Проблемы современного российского законодательства. Иркутск, 2013. С. 71.
2. Весельская Н.Р. Право собственности: теоретико – методологические аспекты // Конституционное и муниципальное право. – 2014. - №5. - С. 21.
3. Лаврова О.Н. К вопросу об определении понятия права собственности // Инновации в науке. – 2014. - № 38. - С. 146.
4. Ложкина Е.Г. К уточнению понятий «право собственности» и «спецификация прав собственности» // Вестник Московского университета сер. 6. Экономика. – 2011. - №6. - С. 34.
5. Корнилова Н.В. Право собственности: понятие собственности: понятие и содержание в российском и зарубежном праве // Юридический мир. – 2014. - №8. - С. 23

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ

Рахматуллин Р.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Бугульма

Научный руководитель: д.э.н., профессор Миргалеева И. В.

В Российской Федерации лизинг известен относительно давно и спрос на услуги с каждым годом только растет. Однако существенным недостатком до 2010 года было то, что лизингополучателем не могло быть физическое лицо. Для юридических лиц при пользовании услугами можно существенно экономить денежные средства (сокращение налогов и т.д.)

Статья №3 Федерального закона о лизинге №164[1] «О финансовой аренде (лизинге)» 08.05.2010 претерпела изменение. Внесенное изменение дало право выступать в лизинговых отношениях не только юридическим, но и физическим лицам.

Договор лизинга заключается на срок один, два и три года[2]. При этом лизингополучатель спустя 6 месяцев со дня заключения договора имеет право выкупить предмет лизинга раньше срока окончания договора. В первые полгода, с момента заключения договора, лизингополучатель не имеет право погасить лизинговую задолженность, иначе сделка не будет считаться лизинговой. Для физических лиц лизинг выгоден упрощенной формой подачи документов, чем при других видах финансовой аренды.

Для подачи заявки на лизинг необходимы следующие документы:

- анкета;
- копия всех страниц паспорта РФ;
- второй документ, подтверждающий личность (с фотографией). Например, водительское удостоверение.
- подтверждение источника дохода (копия трудовой книжки, трудовой договор);
- подтверждение суммы дохода (справка 2 НДФЛ).

На сегодняшний день существует два типа лизинга:

1. с переходом права собственности;
2. без перехода права собственности;

При заключении договора лизинга без перехода права собственности первоначальный взнос составляет 10 - 49 %. При лизинге с правом перехода собственности 20 - 49 %. Остаточная стоимость товара на момент окончания срока договора оценивается экспертами и может составлять до 80 % от первоначальной стоимости.

Существует три вида лизинговых платежей [3]:

- регрессивный, когда каждый последующий месяц, сумма ежемесячной выплаты уменьшается;
- аннуитетный, когда сумма ежемесячного платежа остается неизменной;
- сезонный, когда сумма ежемесячного платежа зависит от сезонности бизнеса лизингополучателя.

В случае задержки оплаты от лизингополучателя более двух месяцев подряд, производится списание денежных средств в принудительном порядке с банковских счетов лизингополучателя.

При заключении лизинговых отношений, риски минимальны в виду ограниченной ответственности лизингополучателя [4]. Лизингодатель также сводит свои риски к нулю по сравнению с кредитом (за счет прав обладания товаром). Благодаря минимальным рискам, субъектам малого и среднего бизнеса зачастую проще и выгоднее заключить лизинговый договор, чем получить кредит. Из-за своей простоты, доступности и эффективности лизинг позволяет лизингополучателям поддерживать фонд средств производства в соответствии с современными требованиями рынка, что дает значительные конкурентные преимущества.

Таким образом, с учетом всех плюсов лизинга в России развивается с каждым годом динамичнее как у юридических, так и у физических лиц.

Список литературы:

1. <http://docs.cntd.ru/document/901719743>
2. Шабашев В. А., Федулова Е. А., Кошкин А. В. Лизинг: основы теории и практики. Учебное пособие. – М.: Кнорус, 2005. – 184 с.
3. Лещенко М.И., Основы лизинга, учебное пособие. Москва, 2001. – 334 с.
4. Газман В.Д., Лизинг: теория, практика, комментарии. – М.: Правовая культура, 1997. – 416 с.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО: ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Сидоренко Е.Н., к.э.н., доцент

Ростовский государственный строительный университет

Ростов-на-Дону

Государственно-частное партнёрство (ГЧП) достаточно востребовано, когда речь идёт о крупных государственных инфраструктурных проектах и проектах регионального уровня. Именно эта форма взаимодействия власти и предпринимательства может стать катализатором будущего экономического роста в России.

Сосредоточим внимание на состоянии и перспективах регионального развития государственно-частного партнёрства в Ростовской области. Согласно исследованиям Центра развития государственно-частного партнёрства и Министерства экономического развития Российской Федерации, Ростовская область в начале 2015 г. занимала 21 место в рейтинге регионов (45,9% - показатели уровня развития государственно-частного партнёрства (ГЧП)) и относилась к регионам с высоким уровнем развития ГЧП – 45-60%. [1, с. 6-9]. Это связано с достаточным уровнем развитости институциональной среды, прежде всего нормативно-правовой [2], позволяющей системно применять механизмы государственно-частного партнёрства.

Следует отметить создание специальных властных структур, ответственных за развитие ГЧП в регионе. К ним относится департамент инвестиций и предпринимательства при министерстве экономического развития регионального правительства.

Состояние институциональной среды определяется также опытом осуществления ГЧП-проектов. Наиболее успешными являются проекты, реализуемые в рамках Государственной программы развития здравоохранения Российской Федерации и Комплексной программы строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области "Вода Ростова". [3] На реализации последнего хотелось бы остановиться подробнее.

Цель данного проекта - развитие инфраструктуры водоснабжения и водоотведения г. Ростова и отдельных районов Ростовской области. Срок реализации - 2004-2021 г.г., период окупаемости – 20 лет. Инвестиционный проект реализуется в три этапа. Общая стоимость – 37 125,45 млн. рублей, из них государственная поддержка составляет 6 660,29 млн. рублей. [4].

Государственным заказчиком выступает администрация г. Ростова-на-Дону, инвестором - ОАО «ПО Водоканал» вместе с ОАО «Евразийский», кредитором - Инвестиционный Фонд РФ.

В соответствии с паспортом Программы инвестиции распределяются таким образом: из федерального бюджета - 20 %, из бюджета субъекта Российской Федерации - 6 %, из муниципального бюджета - 1 %, средства инвестора - 73 %. [4, С. 3].

Программа реализуется в три этапа. На I этапе (2004-2012 г.г.) инвестор столкнулся с рядом проблем технологического, законодательного и финансового порядка. В Министерство регионального развития была подана заявка на корректировку паспорта, согласованная между всеми участниками. В связи с этим были перенесены сроки реализации этапов проекта. Окончание I этапа произошло в 2013 г., в то время как полное завершение работ запланировано на 2016 год.

Завершение II этапа будет осуществлено в 2018 г., а срок III этапа перенесён с 2017-2021 г.г. на 2019-2023 г.г. При этом общая стоимость проекта остается неизменной. [5].

По итогам 2013 г. инвестором ОАО «Водоканал» были созданы все запланированные 28 объектов, освоены около 4,8 млрд.руб. частных инвестиций. [6]. Значительно снизилась аварийность на магистральных водопроводах, улучшилось качество очистки питьевой воды, сократились расходы на электроэнергию с 37 до 25 % в структуре себестоимости услуг.

Вообще реализация «Комплексной программы строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области» отводится особая роль в развитии Донского региона. Предполагается создание комплекса объектов для проведения чемпионата мира по футболу в 2018 г., развитие промышленно-производственной зоны «Заречная», строительство нового порта, не говоря уже о перспективах развития новых районов города Ростова-на-Дону. [7, С.78].

Гораздо хуже обстоят дела с инвестиционными проектами муниципального уровня. Муниципалитеты предлагают пакеты проектов по реконструкции и строительству систем водоснабжения и водоотведения в сельских и городских поселениях Ростовской области (Тарасовский район, Сальское городское поселение, п. Савельевский, Краснолучское сельское поселение и другие). [8].

Но желающих инвестировать нет. Да и сами проекты отличаются рамочным характером, свидетельствуя больше о проблемах местных властей, чем о серьёзных намерениях их решения. На этом уровне все ранее отмеченные проблемы не решаются практически совсем. Перспективы масштабной технологической модернизации вообще кажутся фантастическими.

Опыт ОАО «Водоканал» свидетельствует о том, что необходим крупный инвестор, который объединил бы все инвестиционные проекты в сфере водно-канализационного хозяйства небольших городских и сельских поселений Ростовской области. Но для его появления важно сформировать соответствующий механизм взаимодействия местных властей и бизнеса.

На наш взгляд привлекательным могло бы стать вовлечение в этот механизм Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. Одним из направлений его деятельности является финансовая помощь в реформировании жилищно-коммунального хозяйства через предоставление субъектам Российской Федерации через субсидирование процентных ставок по кредитам, привлекаемым для этих целей. Предусмотрено и обычное субсидирование затрат, поэтому использование разных форм государственной поддержки может стать весьма привлекательным для инвестора, который заявит о своём стремлении участвовать в объединённых проектах муниципального уровня по модернизации водной инфраструктуры. [9].

Кредиты могут предоставляться как на подготовку инвестиционных проектов, так и на их реализацию. Кредиты, как рыночный механизм взаимодействия местных властей и бизнеса, используются не достаточно. Причин

здесь несколько: это и опасения предпринимателей по изменению условий контрактов в результате замены руководства региона и ещё большей дестабилизации социально-экономического положения, и стремление властей всю полноту инвестиционных рисков переложить на инвесторов, и позиция банков, кстати, вполне обоснованная, рассматривать только качественно подготовленные проекты.

Подключение к финансированию Фонда могло бы решить часть этих проблем. Важно, что участие Фонда значительно повышается прозрачность разработки и осуществления проектов, усиливается контроль за целевым использованием средств.

Предлагаемые муниципальными властями Ростовской области инвестиционные проекты отличаются небольшими объёмами финансирования. Кредитный анализ каждого из таких проектов требует значительных административных и временных затрат, что увеличивает стоимость кредитов и снижает заинтересованность банков в участии. Таким образом, возникает необходимость в федеральной поддержке формирования пула инвестиционных проектов, которые, в том числе, могут быть профинансированы за счет средств Фонда.

Но для участия Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства необходимо выполнить ряд условий. Во-первых, должна быть региональная программа по модернизации систем коммунальной инфраструктуры. В Ростовской области она есть. [9]. Во-вторых, бюджет инвестиционного проекта должен формироваться за счёт средств правительства РО, средств муниципалитетов и инвестора, доля последнего должна быть не менее 20 % от общей стоимости проекта. В-третьих, региональные и местные власти должны заключить концессионный договор с инвестором после осуществления мер по подготовке проекта к реализации. Предлагаемые проекты должны осуществляться на территориях, где проживает не более 250 тыс. человек, стоимость модернизации коммунальной системы не должна быть меньше 50 млн. руб., реализация проекта не должна быть дольше 3 лет. В Ростовской области все города, кроме Ростова и Таганрога, включают население менее 250 тыс. человек.

Применительно к муниципальным проектам всё это означает, что целесообразно включать в пулы проектов только перспективные с точки зрения будущего развития территории, где качественное обновление коммунальной инфраструктуры будет способствовать созданию новых предприятий и более комфортному проживанию населения, разгрузив тем самым Ростовскую агломерацию. Кроме того, выбор объектов модернизации основывается на качестве сложившейся материальной базы и на перспективах её развития. Так, после реформирования управляющая компания должна удовлетворять услуги потребителей в размере не менее 50% от общего объёма. При этом финансовая поддержка Фонда при реализации проекта не должна быть больше 300 млн. руб. на один проект. [8]. Речь не идёт о строительстве совершенно нового объекта, включающего полный цикл работ по разработке проекта и этапам его реализации. Поэтому выбор проектов, которые затем можно будет объединить, должен быть особенно тщательным.

Список литературы:

1. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства в 2014–2015 г.г. - Москва, 2015, С. 6-9.
2. Областной закон Ростовской области «Об основах государственно-частного партнерства» от 15 июля 2010 года № 448-ЗС. Постановление Правительства Ростовской области от 14.03.2014 № 175 «О мерах по развитию государственно-частного партнерства Ростовской области». Постановление Правительства Ростовской области от 03.07.2014 № 474 «О внесении изменений в постановление Правительства Ростовской области от 13.12.2012 № 1073». Постановление Правительства Ростовской области от 25.08.2014 № 593 «О внесении изменений в постановление Правительства Ростовской области от 13.12.2012 № 1073».
3. Распоряжение Правительства РФ от 30.11.2006 г. № 1708-р (в редакции от 20.09.2008 № 1375-р). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minjkh.donland.ru/portfolio/details/>-(дата обращения 12.12.2015)
4. Итоги реализации первого этапа (2004-2012 гг.) комплексного инвестиционного проекта «Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения города Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области» - Ростов-на-Дону, 2013 г., С. 3
5. Аналитическая записка по результатам экспертно-аналитического мероприятия «Анализ эффективности реализации крупномасштабных проектов и программ в субъектах Российской Федерации на условиях государственно-частного партнерства» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://audit.gov.ru/activities/bulleten/549/16262/>(дата обращения 22.12.2015)
6. Доклад министра жилищно-коммунального хозяйства Ростовской области С.Б. Сидаша «О ходе реализации комплексного инвестиционного проекта «Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области» и регионального инвестиционного проекта «Чистый Дон» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=12106>(дата обращения 12.12.2015)
7. С.Федичкина. Чистая вода обходится в миллиарды. //Эксперт Юг. 15-28 сентября, 2014 г. №36-38, С.78
8. Единая информационная система государственно-частного партнерства РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pppi.ru/content/analitika-new> (дата обращения 01.02.2016)

9. Федеральный закон от 21.07.2007 N 185-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства" (с изменениями и дополнениями вступ. в силу с 01.01.2016). Глава 6. Статья 16.1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_69936/-(дата обращения 01.02.2016).

10. Постановление от 12 августа 2011 г. N 520 Об утверждении областной долгосрочной целевой программы "Развитие жилищного хозяйства в ростовской области на 2012-2015 годы", Постановление Правительства Ростовской области от 25.09.2013 № 603 «Об утверждении государственной программы Ростовской области «Обеспечение качественными жилищно-коммунальными услугами населения Ростовской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/documents/>(дата обращения 01.03.2016)

УЧЕТНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ НА СОЗДАНИЕ И ОБСЛУЖИВАНИЕ ИНФОКОММУНИКАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Скорнякова А.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Расходы на средства информационно-коммуникационного обеспечения управления различны по своему составу и характеру. Организации аналитического учета информационно-коммуникационного обеспечения управления относятся к задачам бухгалтерского управленческого учета. Необходимо отметить, что отсутствуют рекомендации и указания в нормативных документах, которыми необходимо руководствоваться при организации аналитического учета расходов на создание и обслуживание информационно-коммуникационного обеспечения управления.

Согласно положений ПБУ 6/01 «Учет основных средств» [1] и ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» [2] можно выделить следующие статьи расходов: 1) на приобретение средств информационно-коммуникационного обеспечения управления; 2) создание средств информационно-коммуникационного обеспечения управления; 3) модернизацию информационно-коммуникационного обеспечения управления.

Расходы, связанные с текущей эксплуатацией и содержанием технических и программных средств обработки информации, это: расходы на приобретение вычислительной и организационной техники; расходы на приобретение отдельных частей вычислительной техники; амортизация вычислительной техники; текущий ремонт вычислительной и организационной техники; расходы на создание программных продуктов самой организацией; расходы на создание программных продуктов по договору подряда; амортизация программных средств; обновление программных средств; расходы на создание сайта; услуги «хостинга»; обновление сайта.

Для обобщения информации о расходах на эксплуатацию и содержание технических и программных средств обработки информации могут быть использованы счета 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу». Предлагается к данным счетам открыть субсчет «Расходы на содержание и эксплуатацию технических и программных средств». Аналитический учет организуется в разрезе статей затрат:

- расходы на приобретение и текущее обслуживание технических средств обработки информации;
- расходы на содержание и обновление программных средств обработки информации;
- расходы на содержание и обновление интернет-сайта.

Расходы на приобретение и текущее обслуживание технических средств обработки информации включает следующие статьи расходов:

- расходы на приобретение вычислительной и организационной техники (стоимость вычислительной и организационной техники при принятии к бухгалтерскому учету в качестве материально-производственных запасов);
- расходы на приобретение отдельных частей вычислительной техники (стоимость отдельных частей вычислительной техники (системный блок, монитор, клавиатура, мышь и другие) при принятии к учету вычислительной техники в качестве нескольких инвентарных объектов);
- амортизация вычислительной техники (амортизационные отчисления по установленным нормам);
- текущий ремонт вычислительной и организационной техники (затраты на текущий ремонт технических средств: стоимость запасных частей и других материалов, использованных при ремонте вычислительной техники; заработная плата и отчисления во внебюджетные фонды работникам, осуществляющих ремонт технических средств; стоимость услуг сторонних организаций по ремонту вычислительной техники);
- прочие расходы (другие расходы, не предусмотренные предыдущими статьями).

Расходы на содержание и обновление программных средств обработки информации содержит следующие расходы:

- расходы на создание программных продуктов самой организацией (расходы, связанные с созданием программных продуктов: суммы, уплачиваемые за выполнение работ или оказание услуг сторонним организациям; заработная плата работников, непосредственно занятых при создании программного продукта по трудовому договору; отчисления на социальные нужды; иные затраты, непосредственно относящиеся к созданию программного продукта);

- расходы на создание программных продуктов по договору подряда (суммы, уплачиваемой в соответствии с договором за создание программного продукта);
- амортизация программных средств (амортизационные отчисления по установленным нормам);
- обновление программных средств (стоимость услуг по обновлению программ);
- прочие расходы (другие расходы, не предусмотренные предыдущими статьями).

Расходы на содержание и обновление интернет-сайта представлены следующими статьями:

- расходы на создание сайта (суммы, уплачиваемые в соответствии с договором сторонней организации на создание интернет-сайта);
- услуги «хостинга» (стоимость услуг размещения сайта на сервере провайдера);
- обновление сайта (ежегодные расходы по содержанию сайта: продление регистрации доменного имени, обновление контента сайта);
- амортизация интернет-сайта (амортизационные отчисления по установленным нормам);
- прочие расходы (другие расходы, не предусмотренные предыдущими статьями).

Для получения данных о текущих расходах, связанных с содержанием и эксплуатацией технических и программных средств, предлагается организовать, например, на счете 26 «Общехозяйственные расходы» аналитический учет, открыв при этом соответствующие субсчета. Для этих целей предлагается следующая структура счета 26 «Общехозяйственные расходы»:

- первый уровень субсчетов – расходы на содержание и эксплуатацию технических и программных средств;
- второй уровень субсчетов – расходы по видам технических и программных средств обработки информации;
- третий уровень субсчетов – по видам расходов.

Таким образом, на счете 26.1 "Содержание и эксплуатация технических и программных средств обработки информации" собирается информация о расходах на содержание и эксплуатацию технических и программных средств.

Предложенная классификация статей расходов на инфокоммуникационное обеспечение управления позволит систематизировать учет текущих и капитальных расходов на информационно-коммуникационные средства управления организации.

Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (с последующими изм.): Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н // Российская газета. – 2001. – 16 мая. - № 91-92
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007: Приказ Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. № 153н // Российская газета. – 2008. – 2 февраля.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИТНЕС ИНДУСТРИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОРОДА НОВОСИБИРСКА

Сотников Р.Г., магистрант

*Новосибирский государственный технический университет
г. Новосибирск*

В настоящее время отмечается тенденция к ведению здорового образа жизни. Для бизнеса это значит, что востребованы услуги фитнес-центров. Хотя в РФ и отмечается уровень на порядок ниже в фитнес индустрии по сравнению с зарубежным, но все же он стремительно растет.

Таблица 1 - Уровень проникновения фитнеса по данным IHRSA, % населения [1].

| Город | % населения |
|-----------|-------------|
| Берлин | 60 % |
| Барселона | 35% |
| Лондон | 25% |
| Москва | 10% |

По данным компании X-fit, в 2014 год индустрия фитнес-услуг росла с темпом в 15-20%, а в некоторых регионах этот показатель доходил до 30%. В целом отмечается довольно низкий показатель проникновения фитнеса в России. Все это говорит о большом потенциале роста Российского рынка. В частности меня интересует новое направление фитнес-услуг: "фитнес на батуте". Данное направление появилось на рынке в 2010 году, далее начало широко развиваться и завоевало свою популярность и востребованность у клиентов фитнес-услуг. Количество батутных центров в лидирующих городах России.

Таблица 2 - Количество батутных центров в лидирующих городах России

| Город | Количество батутных залов |
|-----------------|---------------------------|
| Москва | 20 |
| Санкт Петербург | 7 |
| Екатеринбург | 3 |

При любом открытии бизнеса стоит обращать внимание на емкость рынка по данному направлению, особенно с учетом стремительного роста нового направления. Емкость рынка – размер рынка определенного товара или услуги, выраженный в совокупном объеме продаж товара за расчетный период; или общий спрос на категорию товаров, выраженный в покупательской способности населения [2]. Емкость рынка бывает: потенциальная – размер рынка, основанный на максимальном уровне развития спроса, фактическая – размер рынка, основанный на текущем уровне развития спроса на товар или услугу среди населения, доступная – размер рынка, на который может претендовать компания с имеющимся у нее товаром и его характеристиками (дистрибуция, цена, аудитория) или уровень спроса, который способна удовлетворить компания с имеющимися у нее ресурсами [2].

Факторы необходимые для расчета емкости рынка по направлению "фитнес на батуте": период (1 год), регион расчета (Новосибирская область), целевая аудитория (возраст от 3 до 45), стоимость услуги (средний чек 300р).

Математически, ёмкость рынка можно выразить следующим образом:

$E = M * C$, где: E - емкость рынка в натуральном или денежном выражении (ед./год, руб./год.); M - количество оказанной услуги в год; C - стоимость услуги (руб.).

В результате имеем фактическую емкость рынка одного из фитнес-центров. Где $M=41720$ услуг/год, C – средний чек услуги – 274 руб. $E(\text{фактическая}) = 41720 * 274 = 11,43$ млн. руб./год. Потенциальная емкость рынка г.Новосибирска складывается из населения города – 1 567 087, целевая аудитория услуги "фитнес на батуте" – 1 153 000 человек, средняя чек данной услуги в городе – 320 руб. В результате получаем $E(\text{потенциальная}) = 1\,153\,000 * 320 = 368,96$ млн. руб./год. Население моложе трудоспособного возраста — 196,8 тыс. чел (14,0 %). Из них детей в возрасте 1-6 лет — 85,9 тыс. чел (6,1 %). Население трудоспособного возраста — 899,0 тыс. чел (63,8 %). Население старше трудоспособного возраста — 313,3 тыс. чел (22,2 %)[4].

Исследования показывают, что склонность к инновациям в сфере услуг, повышение качества услуг зависит, прежде всего, от организации творческой работы сотрудников. Поскольку, именно они, относятся к группе элементов внешней среды, позволяющих реализовать внутренние резервы маркетинга, включающие создание сети долгосрочных личных контактов и доверия, реализовать собственные внутренние предпринимательские способности, его социальную направленность [5].

Цели маркетинговой деятельности перекликаются с общими целями развития организации. Цели предвидения и формирования новых потребностей, в соответствии с экспертными оценками, полученными в результате анкетирования как руководителей среднего и высшего звена, так и потребителей, показали значимость качественных оценок. В выборке большую долю (от 20 до 45 %) попали такие, как внедрение методологии CRM (управления взаимоотношениями с потребителями), позволяющие создать портрет потребителя и учитывать изменение его потребностей, внедрение корпоративных информационных систем, позволяющих создавать базы данных не только потребителей, но и сотрудников, партнеров, конкурентов, общественных организаций и другие [6].

По результатам расчета емкости рынка по услуге "фитнес на батуте" можно сделать вывод, что рынок заполнен на 3,1 % от потенциальной емкости рынка города Новосибирска, что говорит о будущей тенденции развития подобных фитнес центров и перспективах бизнеса и разработки дальнейших инноваций в сфере услуг.

Список литературы:

1. Пресс-центр БиБосс.ru// Нормы ГТО для фитнес-клуба [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа : <http://www.beboss.ru/franchise/articles/2503>
2. Интернет журнал, Подробный анализ и изучение рынка[Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://powerbranding.ru/rynok/metod-rascheta-emkosti/>
3. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2015 года. Проверено 6 августа 2015. Архивировано из первоисточника 6 августа 2015 [Электронный ресурс].
4. Распределение населения г. Новосибирска по возрастным группам. Архивировано из первоисточника 21 августа 2011., [Электронный ресурс].
5. Курчеева Г. И. Бенчмаркинг как инструмент продвижения инноваций в сфере обслуживания коммерческих банков // Практический маркетинг, 2013. – № 08 (198). – с. 18-23.
6. Курчеева Г. И. Целевое управление продвижением инноваций на основе веб-сайта // Экономический анализ: теория и практика, 2015. – № 28 (427). – с. 28-39.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Тимкина А.В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Бугульма

Научный руководитель—д.э.н., профессор Гусарова Л.В.

Формирование предпринимательской среды, создание условий для развития бизнеса как важнейшей социальной прослойки российского общества необходимо считать важным, значительным и актуальным результатом экономических преобразований.

Рыночная экономика, являющаяся благоприятной средой для функционирования различного рода объектов, отличающихся по своим масштабам и функциям, предполагает их постоянное и динамичное развитие. В современных условиях важную роль среди многих факторов социально-экономического прогресса в большинстве стран мира, играют предпринимательство и субъекты, которые его осуществляют – предприниматели [2, с.23].

Предпринимательство принято определять как творческую деятельность, направленную на поиск новых сфер вложения капитала, создание новых и совершенствование имеющихся продуктов, производств, развитие собственных преимуществ, эффективное использование различных возможностей для получения прибыли.

Переход к рыночным условиям хозяйствования, разгосударствление и приватизация государственных предприятий привело к формированию на территории нашей страны самостоятельных хозяйствующих субъектов, основными принципами деятельности которых является не только юридическая самостоятельность, но и самостоятельная организация всех направлений своей финансово–хозяйственной деятельности, подразумевающая самофинансирование, материальную и финансовую ответственность за результаты деятельности, т.е. принятие на себя всех предпринимательских рисков, выбор источников финансирования, их определение, распределение и использование приоритетов своей деятельности, и решение других наиболее важных задач для функционирующего хозяйствующего субъекта [4, с.56].

Развитие предпринимательской деятельности, создание предприятий различных форм собственности и организационно-правовых форм, вызвавший за собой необходимость построения системы инфраструктуры, обеспечивающей эффективное функционирование предпринимательских формирований, наиболее адекватно и полно отражающей многообразные и многочисленные потребности предпринимательских структур и приспособленный к рыночным условиям.

Все ученые признают, что обязательным компонентом любой целостной системы экономики является инфраструктура. Определяя рамки инфраструктуры и выделяя ее из системы общественного воспроизводства, необходимо помнить, что ее нельзя рассматривать как сумму обслуживающих отраслей экономики, выделенных в соответствии с существующими методами классификации отраслей народного хозяйства. На мой взгляд, выделение инфраструктуры приобретает самостоятельное значение лишь в том случае, если в совокупности все эти отрасли выделяют единую функцию в процессе общественного воспроизводства. Только комплексы отраслей и направления деятельности, реализуемые через них, имеющие единое функциональное назначение и обладающие определенными общими признаками, могут считаться инфраструктурой [1, с.69].

Современная характеристика экономической практики позволяет сделать вывод о том, что о высокой степени управляемости российского рынка в современных условиях. Государственное регулирование инфраструктурного обеспечения малых предприятий постоянно поднимается. При этом проблемы имеют большое значение не только с государственных позиций, но и с точки зрения включения малого предпринимательства в экономические процессы как полноправных хозяйствующих субъектов. Подавляющее большинство малых предприятий более 90% не пользовались возможностями такой поддержки или не получали ее. Со стороны научных исследований, в основном, не рассматривается возможности осуществления поддержки малых предприятий с другой стороны субъектов экономической системы, например как рыночные институты. Для этого необходимо также соединить их возможности с реальными нуждами малых предприятий, определив необходимый и достаточный уровень государственного регулирования, позволяющий развиваться системе малых предприятий для необходимого обеспечения развития экономического потенциала российского государства [3, с.47].

В территории нашей страны и сами малые предприятия, и механизмы регулирования и поддержка их деятельности находятся в стадии постоянного развития. Постоянно меняющиеся условия не позволяют малым предприятиям динамично развиваться. Следовательно, поэтому можно сказать, что научная мысль должна искать пути оптимизации инфраструктурной поддержки малых предприятий во всем многообразии их взаимосвязей.

Список литературы:

1. Голикова В. Государственная поддержка малого бизнеса на региональном уровне // Предпринимательство в России. –2013. –№5.
2. Ксенофонтова Н.А. Гарантийные механизмы поддержки субъектов малого бизнеса // Малое предприятие. –2015. –№7.

3. Ручкан А.М. Совершенствование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. – М.:МГУС. – 2012. С. 47

4. Тодосийчук А.В. Развитие малого и среднего инновационного бизнеса // Инвестиции в России. 2013. №7. С. 3-7

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И РИСКИ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Турсунов Х.М., аспирант

Таджикский государственный университет коммерции
г. Душанбе

Выполнение поставленной цели, особенно в области управления финансами, зависит от достоверности, точности получаемой информации. Получение любой информации, в свою очередь, сопряжено с затратами материальных, финансовых и иных ресурсов, причем, чем информация полней, достоверней и оперативней, тем затраты на нее более значительны [1, с.27].

По этой причине, в процессе разработки любых проектов, в том числе и инновационных, постоянно приходится соизмерять эффективность использования имеющейся (предполагаемой) информации с затратами на ее получение. Окупаемость финансовых ресурсов зависит от точности прогнозных оценок, определяемых до и в процессе разработки проекта [2, с.16].

Суть подхода состоит в обосновании способов финансового учета, степени достоверности имеющейся информации об объекте и среде, в которой он функционирует. В отсутствии таковой, снизить финансовый риск следует, прежде всего, за счет подготовки дополнительных вариантов, обеспечивающих гибкость перехода от одних характеристик, предлагаемого в проекте новшества, к другим без крупных финансовых затрат. Переход на уменьшение количества возможных вариантов действий предлагается лишь по мере снижения информационной неопределенности, когда отдельные признаки (слабые сигналы) перерастают в точные сведения (сильные сигналы) [3, с.18].

Систематизацию целей, задач и рисков финансовой деятельности предприятий удобно проводить по основным этапам разработки проекта. При этом следует различать цели и соответствующие им задачи, а также риски, которые могут привести к недостижению поставленных целей и задач.

Выявление и идентификация финансовых рисков обычно начинается с анализа целей и задач, которые ставят перед собой хозяйствующие субъекты, которые отражают объективное положение предприятия в системе общественного разделения труда, его место на рынке товаров и услуг [4, с.395].

Таблица 1 - Риски, возникающие при финансовом обеспечении организации

| Задачи | Риски |
|--|--|
| 1. Определение потребности в необходимых финансовых ресурсах | <ul style="list-style-type: none">Риск неверной оценки из-за недостоверной информацииРиск ошибок при определении потребности в долгосрочной перспективе |
| 2. Поиск и выбор источников инвестиций | <ul style="list-style-type: none">Риск выбора недобросовестного инвестораРиск выбора способа финансированияРиск выбора типа валюты |
| 3. Согласование цены и заключение договоров | <ul style="list-style-type: none">Риск неправильного составления договораРиск повышения стоимости проекта в течение периода действия договора |
| 4. Формирование заказов | Риск формирования неправильного заказа |
| 5. Контроль над выполнением проекта | <ul style="list-style-type: none">Риск нарушения сроков выполнения проектаРиск роста процентных ставок |

Систематизация целей и задач позволяет оценить возможные отклонения от поставленных целей и предусмотреть пути их уменьшения. Основной целью предприятий в условиях рынка является получение прибыли. Не менее важной целью любого предприятия можно считать обеспечение стабильной финансовой устойчивости в его работе. Это более сложная для достижения цель, которая включает в себя и получение прибыли. Возможность снижения рисков и повышения доходов мотивирует организации к разработке инноваций [5, с.242].

Это особенно важно для исследования проблем снижения рисков в финансовой деятельности, поскольку они во многом определяют наличие тех видов риска, которые возникают при реализации инновационных проектов.

Список литературы:

1. Горевая М.А., Клочков Г.А., Курчеева Г.И. Экономическая эффективность проектных решений / учебное пособие / Новосибирск, 2008. – 260 с.

2. Клочков Г.А., Курчеева Г.И. Информационные системы: разработка приложений с помощью ACCESS 2010: Учебное пособие/Г. А. Клочков Г.И. Курчеева. – Новосибирск: Изд-во ООО Сибпринт, 2012. – 180 с.

3. Курчеева Г. И., Хворостов В. А. Информационное обеспечение управления риском //Управление риском, Москва, 2003. – №4. – С.15-23.

4. Курчеева Г.И., Алетдинова А.А. Формирование механизмов доступа предпринимателей к финансовым ресурсам // Институциональная среда предпринимательства в постсоветском пространстве: монография. – М., ВШЭ, 2006, – С.390-405.

5. Курчеева Г.И., Алетдинова А.А. К вопросу о разработке модели управления продвижением научно-технических инноваций / В книге: Реструктуризация экономики России и промышленная политика / Труды научно-практической конференции с зарубежным участием. Под редакцией А.В. Бабкина. – Санкт-Петербург, 2015. – С. 241-245.

ПОЛЯРИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР СМЕРТНОСТИ ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ

Тухтарова Е.Х.

Институт экономики УрО РАН

г. Екатеринбург

Научный руководитель – д.э.н., профессор Козлова О.А.

Публикация подготовлена при поддержке гранта РФФИ №15-06-09169 «Разработка методического инструментария измерения и оценки влияния социально-экономических и медико-демографических факторов на показатели смертности населения трудоспособного возраста»

Как известно здоровье и самочувствие трудоспособного населения любой страны является одним из важнейших условий успешного развития экономики. Следовательно, анализ факторов, оказывающих влияние на смертность трудоспособного населения, является одной из стратегических задач в любой стране. При этом основная роль в достижении этих задач должна обеспечиваться за счет эффективной и сбалансированной социально – экономической политики.

Как свидетельствует мировая теория в области охраны и самочувствия трудоспособного населения, его здоровье – это комплекс четырех факторов: социального, психического, генетического и соматического благополучия как отдельно взятого индивида, так и общества в целом. При этом исследования в этой сфере свидетельствуют о том, что все эти составляющие здоровья населения, приблизительно в равной мере (по 25%) влияют на достижение надлежащего уровня экономического развития страны [1]. В данном исследовании мы сконцентрируемся на оценке социо - экономической составляющей, оказывающей прямое влияние на показатели смертности трудоспособного населения.

Проведение социальной политики любого государства оценивается рядом показателей, одним из которых является уровень расслоения общества в стране. Важно понимать, что чем выше поляризация в обществе, тем ниже качество проведения социальной политики [2]. Современные российские исследования наглядно демонстрируют значимую связь между уровнем бедности и смертностью в России за последние 25 лет [3]. При этом ученые обнаружили, что качество медицинских услуг оказывают влияние на смертность населения, куда в меньшей степени, чем социальные факторы такие как: снижение покупательной способности населения, высокий уровень дифференциации по доходам, уровень прожиточного минимума и т.д. [4].

Вместе с тем имеющиеся, на сегодняшний день, исследования не затрагивают такой аспект как региональные различия в сложившихся особенностях уровня дифференциации по доходам и его влиянием на смертность трудоспособного населения в России. Наиболее ярко региональные особенности можно обнаружить в Уральском Федеральном округе. Области, входящие в этот округ имеют различные модели экономического развития. Так, Свердловская и Челябинская области имеют индустриальную направленность развития, тогда как Курганская область характеризуется сельскохозяйственной моделью развития. Между тем в УрФО имеется и представитель нефтедобывающей отрасли – Тюменская область. Таким образом, данный регион включает в себя различные наиболее важные аспекты экономического развития России.

Различные модели экономической направленности накладывают отпечаток на все сферы жизнедеятельности в этих областях. Так, в нефтедобывающем регионе УрФО наблюдается самая высокая степень поляризации населения. При этом уровень превышения доходов богатых над бедными составляет около 20 раз (см. рис.1). Тогда как во всех остальных областях этот превышение составляет 12 раз, что является также высоким показателем. Для сравнения в СССР этот показатель не превышал 3 – 5 раз [5].



Источник: составлено по данным Росстата

Рисунок 1. Динамика коэффициента фондов в регионах УрФО за 1999 – 2014 гг.

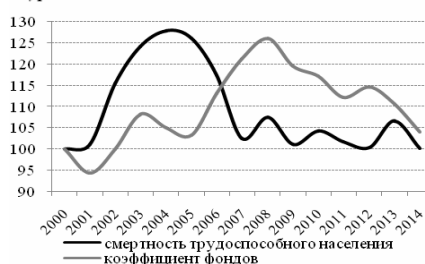
Сопоставляя накопленные темпы смертности трудоспособного населения и коэффициента фондов в различных регионах УрФО, следует отметить один важный аспект – это региональные отличия во влиянии дифференциации на показатели здоровья. Как можно наглядно убедиться поляризация в обществе имеет различные лаги воздействия на смертность трудоспособного населения. Так, в Курганской области этот лаг короче составляет 1 – 2 года, тогда как в Тюменской области этот лаг составляет 5 и более лет (см. рис.2).

Наиболее интересная ситуация сложилась в промышленных регионах Уральского федерального округа. В Свердловской и Челябинской областях наблюдается серьезный разрыв между показателями дифференциации по доходам, которая имеет тенденцию к росту, на фоне снижения показателей смертности населения в трудоспособном возрасте. Такой разрыв свидетельствует о более длительном лаге воздействия и отложенном эффекте. Отложенный эффект может объясняться высокой степенью наличия у населения в этих областях приусадебных участков, что позволяет населению питаться здоровыми продуктами и выживать в ограниченных денежных средствах.

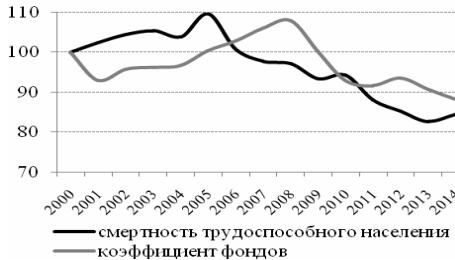
Между тем, следует понимать, что такая ситуация не может длиться вечно, т.к. снижение покупательной возможности у населения ограничивает их возможности к доступу качественных лекарств и различных услуг по оздоровительным процедурам. Следовательно, в случае сохранения негативной тенденции к дальнейшему расслоению общества уже в ближайшей перспективе могут значительно ухудшиться показатели здоровья трудоспособного населения, а накопленный потенциал ухудшения социальной составляющей обострит серьезные противоречия в обществе.

В целях недопущения такой ситуации необходима грамотная и сбалансированная социальная – экономическая политика, направленная на снижение сложившихся диспропорций в доходах населения в регионах России. А это подразумевает переоценку проводимых ранее реформ в различных сферах жизнедеятельности страны.

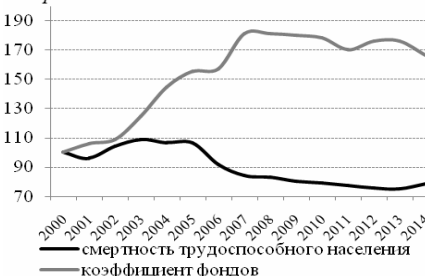
Курганская область



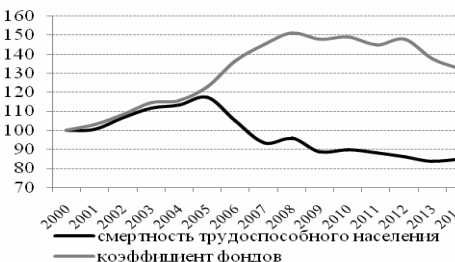
Тюменская область



Свердловская область



Челябинская область



Источник: составлено по данным Росстата

Рисунок 2. Изменение динамики смертности трудоспособного населения и коэффициента фондов в регионах УрФО за 1999 – 2014 гг., %

Список литературы:

1. Антонова О.И. Региональная дифференциация смертности от внешних причин // Вопросы статистики. – 2007. – №10. – С. 17 – 21.
2. Калашникова Г. В. Проблема влияния социально-экономической дифференциации на уровень смертности // Молодой ученый. – 2011. – №11. Т.2. – С. 74–76.
3. Бурыкин И.М., Хафизьянова Р.Х. Влияние социальных факторов на смертность населения // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 1. С. 704 – 711.
4. Доклад ВОЗ «Предупреждение заболеваний путем оздоровления окружающей среды», 2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2016/deaths-attributable-to-unhealthy-environments/ru/>
5. Батчиков С., Жуковский В. СССР: битвы с неравенством / Завтра. – 2015. №25 (1126).

ЧТО ТАКОЕ РИСК В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТЕРЬ

Усова В.В.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
Научный руководитель – к.ю.н., доцент Юсупов Т.З.*

В данной статье вы сможете узнать: что такое риск, как он связан с инвестиционной деятельностью, какие основные виды рисков подстерегают вас на начальных этапах инвестирования, а также какие есть способы снижения различного рода рисков.

Каждый человек сталкивался с понятием «риск в инвестиционной деятельности», но, как известно, большинство людей никогда не придавали этому понятию большого значения. Сейчас эта тема актуальна как никогда, в стране очень нестабильная ситуация и вкладывать свои инвестиции, особенно в долгосрочные проекты, такие, как например строительство, очень опасно.

Так что же такое риск, и каким образом можно его снизить? Существует множество понятий риска, если мы заглянем в словарь С.И. Ожегова [1], то найдем два совершенно противоположных понятия определения риска: 1) риск - это возможность опасности, неудачи, 2) риск - это действие наудачу в надежде на счастливый исход. Если объединить оба определения, то можно сказать что риск - это возможность потерь и выигрыша. Однако такое определение не совсем подходит в реализации инвестиционно-строительного проекта. В этом случае определению риска сопутствует возможность потери чего-либо, но не как не приобретение. Поэтому целесообразней будет использовать определение: Риск - это вероятность убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым результатом.

Существует множество видов классификации рисков, на мой взгляд, основные три вида, связанные непосредственно со строительными проектами описаны в работах Воропаева В.И. «Управление проектами» [2] и Цай Т.Н., Лаврецкий Л.Н. и др. «Организация, экономика и управление строительством» [3].

В первую очередь, с чем можно столкнуться - это производственный риск. Никогда нельзя быть уверенным на все сто процентов что фирма, с которой вы заключаете контракт либо договор, выполнит все свои обязательства. Это никак не означает, что все строительные фирмы недобросовестны, есть множество причин, которые могут привести к гибели либо повреждению запланированного объекта, а также к повреждению строительного оборудования.

Каким способом можно снизить такой риск? Производственный риск возникает еще на начальном этапе строительства, поэтому лучшим из вариантов здесь будет страхование, при этом возможность потерь своих инвестиций можно приблизить к нулю. Однако, необходимо проконтролировать, чтобы строительный риск, в отношении которого будет заключаться договор страхования, соответствовал всем общим условиям, которые предъявляют к страховым рискам - предполагаемому событию, на случай наступления которого производится страхование.

Второе на что стоит обратить внимание - финансовый риск. Понятие финансового риска очень не простое, сам по себе этот риск делится на два вида: риск, связанный с покупательской способностью денег (инфляция, дефляция, курсы валют, ликвидность) и риск, связанный с вложением капитала (инвестиционный риск). Степень такого риска всегда высока, зачастую приходится искать искусственные пути ее снижения. Первый способ - диверсификация, т.е. распределить капитал между различными объектами вложения, которые не будут связаны между собой. Второй способ - лимитирование, простыми словами установить лимит для сумм расходов, продаж, кредита и т.п. Третий способ - самострахование, т.е. предприниматель подстраховаться сам, а не покупает страховку в страховых компаниях. Плюс самострахования - это экономия на затратах капитала по страхованию. И последний способ снижения финансового риска уже известный нам ранее - это страхование. Как бы не звучало банально, но именно страхование и есть самый распространенный и надежный вид снижения риска.

Риск, который невозможно оставить без внимания - рыночный риск, как никогда актуальный в данное время. В его сущность заложены колебания рыночных процентных ставок, не зависимо от того это собственная национальная денежная единица либо курс зарубежных валют. Это самый сложный и непредсказуемый риск. Во главе по снижению таких рисков стоят банки и их системы по управлению такого

рода рисков. С каждым днем они совершенствуют способы снижения рыночных рисков за счет обучения передовым методам управления рисками.

Список литературы:

1. Ожегов Сергей Иванович. Словарь русского языка / Гл. ред. С. П. Обнорский. 50000 слов. М.: Гос. изд. иностр. и нац. словарей, 1949. XVIII;
2. Управление проектами в России/ Воропаев В.И. - М.,: СОВНЕТ, АЛАНС, 1995;
3. Учебное пособие для вузов/Т. Н. Цай, Л. Н. Лаврецкий, А. Е. Лейбман, К. Г. Романова; Под ред. Т. Н. Цая. — М.: Стройиздат, 1984.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Фахразиев Р.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – к.э.н., доцент Фаррахова Е.Г.

В наше время финансовое благополучие любого предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. Избыток денежных средств может служить знаком того, что предприятие терпит убытки. Причем причина этих убытков может быть связана как с инфляцией и обесценением денег, так и с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода.

Одним из наиболее важных и сложных этапов управления денежными средствами предприятия является оптимизация денежных потоков, которая представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации с учетом условий и особенностей осуществления деятельности предприятия. Основными направлениями оптимизации денежных потоков на предприятии являются: 1. Сбалансирование объемов денежных потоков. Это направление оптимизации денежных потоков предприятия призвано обеспечить необходимую пропорциональность объемов положительного и отрицательного их видов. На результаты хозяйственной деятельности предприятия отрицательное воздействие оказывают как дефицитный, так и избыточный денежные потоки. Методы сбалансирования дефицитного денежного потока направлены на обеспечение роста объема положительного и снижение объема отрицательного их видов. Рост объема положительного денежного потока в перспективном периоде можно достичь за счет следующих мероприятий: привлечения стратегических инвесторов с целью увеличения объема собственного капитала, привлечения долгосрочных финансовых кредитов, продажи части или всего объема финансовых инструментов инвестирования, продажи или сдачи в аренду неиспользуемых видов основных средств. Снижение объема отрицательного денежного потока в перспективном периоде можно достичь за счет следующих мероприятий: сокращения объема и состава реальных инвестиционных программ, отказа от финансового инвестирования, снижения суммы постоянных издержек предприятия.

2. Синхронизация денежных потоков во времени. Это направление оптимизации денежных потоков предприятия призвано обеспечить необходимый уровень его платежеспособности в каждом из интервалов перспективного периода при одновременном снижении размера страховых резервов денежных активов. В процессе синхронизации денежные потоки подразделяются на поддающиеся и не поддающиеся изменению. Примером денежного потока первого вида являются лизинговые платежи, период которых может быть установлен по согласованию сторон. Примером денежного потока второго вида являются налоговые платежи, срок уплаты которых не может быть нарушен предприятием. По уровню предсказуемости денежные потоки подразделяются на полностью предсказуемые и недостаточно предсказуемые. Объектом синхронизации выступают предсказуемые денежные потоки, поддающиеся изменению во времени. В процессе синхронизации денежных потоков во времени используются два основных метода - выравнивание и повышение тесноты корреляционной связи между отдельными видами потоков. Выравнивание денежных потоков направлено на сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени. Этот метод оптимизации позволяет устранить в определенной мере сезонные и циклические различия в формировании денежных потоков, оптимизируя параллельно средние остатки денежных средств и повышая уровень ликвидности.

3. Максимизация чистого денежного потока. Данное направление оптимизации является наиболее важным и отражает результаты предшествующих ее этапов. Рост чистого денежного потока обеспечивает повышение темпов экономического развития предприятия на принципах самофинансирования, снижает зависимость этого развития от внешних источников формирования финансовых ресурсов, обеспечивает приток рыночной стоимости предприятия. Повышение суммы чистого денежного потока предприятия может быть обеспечено за счет осуществления следующих основных мероприятий: снижения суммы постоянных издержек, снижения уровня переменных издержек, осуществления эффективной налоговой политики обеспечивающей снижение уровня суммарных налоговых выплат, осуществления эффективной ценовой политики обеспечивающей повышение уровня доходности операционной деятельности, использования метода ускоренной амортизации используемых предприятием основных средств, сокращения периода амортизации используемых предприятием нематериальных активов, продажи неиспользуемых видов

основных средств и нематериальных активов, усиления претензионной работы с целью полного и своевременного взыскания штрафных санкций.

Теоретически самым эффективным можно признать такое управление денежными средствами, когда обеспечена синхронность поступления и выплаты денежных средств и их остаток равен нулю. Однако практически этого достичь невозможно, и стремиться к этому не следует. Излишне накопленные суммы денежных средств отрицательно влияют на финансовую устойчивость предприятия. Во-первых, обладая абсолютной ликвидностью, денежные средства могут не обеспечивать предприятию той рентабельности, которую оно могло бы иметь от размещения их в каком-либо прибыльном объекте. Во-вторых, при хранении денежные средства теряют свою реальную стоимость из-за инфляции. Поэтому для повышения рентабельности капитала предприятию необходимо снижать ликвидность своих хозяйственных средств в выгодных пределах. Негативные последствия дефицитного денежного потока проявляются в снижении уровня абсолютной ликвидности предприятия, росте просроченной кредиторской задолженности и обязательств по распределению, увеличении продолжительности цикла денежных потоков, а в конечном счете, так же как и при избыточном денежном потоке, в снижении финансовой устойчивости предприятия. Следовательно, предприятию необходимо поддерживать оптимальный остаток денежных средств. Это остаток, который обеспечивает максимально возможную эффективность использования денежных средств при сохранении необходимого уровня абсолютной ликвидности предприятия.

Список литературы:

1. Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практ. Пособие. — М.: ТК Велби, Издательство «Проспект», 2013.
2. Бланк И. А. Управление денежными потоками: Учебник. — К: Ника-Центр, 2013.
3. Яковлева И.Н. Денежные потоки компании: особенности управления// Справочник экономиста. 2010. №3.
4. Моисеева Е.Г. Управление денежными потоками: планирование, балансировка, синхронизация// Справочник экономиста. 2010. №5
5. www.iteam.ru
6. www.Ошибка! Источники ссылки не найдены.ru
7. www.auditfin.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ЗАНЯТОСТИ И ИНФЛЯЦИИ

Федотова Т.А., к.э.н., доцент

*Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара
г. Днепропетровск*

Следует отметить, что в экономической теории вопрос исследования взаимосвязи между безработицей и инфляцией имеет уже достаточно длительную историю, а также подвергался различным эмпирическим проверкам. Связь между уровнем безработицы и темпами роста оплаты труда в 1958 году установил английский экономист А. Филлипс. Американские экономисты П. Самуэльсон и Р. Солоупришли к выводу, что рост инфляции может быть использован правительством для снижения безработицы, а также модифицировали кривую Филлипса, что позволило определять взаимосвязь уровня занятости и производства со стабильностью цен. В дальнейшем этот вывод также аргументировал Р. Липси.

Изучались взаимосвязи экономического роста и инфляции без учета категории занятости, в частности Л. И. Абалкиным, Л. Н. Красавиной, М. Ю. Малкиной [1, 2, 3]. Модель взаимодействия этих двух экономических категорий одним из первых среди западных экономистов разработана Й. А. Шумпетером, который в качестве единственного механизма привлечения свободных ресурсов, отсутствующих в функционирующей экономике в условиях полной занятости, выделял их перераспределение под действием инфляционных процессов [4]. Этот вопрос детально изучен В. Н. Рябых, который отмечает, что не существует константно-прототипической взаимосвязи между инфляцией и экономическим ростом, присущей всем странам [5].

В то же время непосредственно вопросам взаимосвязи занятости с инфляционными изменениями внимание не уделялось. По всей видимости это обосновано еще также и тем, что категория занятости в количественном измерении часто воспринимается как обратно изменяющаяся к категории безработицы на рынке труда.

Через механизм ценообразования реализуется взаимосвязь между экономическим ростом, занятостью и инфляцией. Когда производство находится на стадии спада при значительной безработице, то экономический рост может быть обеспечен без увеличения расходов на единицу продукции и повышения цен. Это связано с тем, что при высокой конкуренции на рынке труда не будет расти заработная плата как основной элемент производственных затрат.

По мере приближения экономики к состоянию полной занятости и уменьшения обеспечения ресурсами, в том числе и трудовыми, будут расти затраты, в том числе и на заработную плату, будут повышаться цены и будет усиливаться инфляция.

При достижении естественного уровня полной занятости снижаются возможности роста производства, и рост спроса при этом еще больше усилит инфляцию. Инфляция, которая обуславливается ростом спроса, называется инфляцией спроса [6]. Сильная инфляция уменьшает реальные доходы, спрос на товары, и в конечном итоге ведет к падению производства. Однако считается, что в процессе развития

экономики и приближения к потенциально возможному уровню производства и полной занятости умеренная инфляция необходима.

При росте расходов производства может возникнуть инфляция затрат (инфляция предложения). Например, экономика может находиться в состоянии полной занятости при стабильных ценах, то есть в условиях равновесия между спросом и уровнем производства. Но когда при этом по тем или иным причинам вырастут расходы производства - например, в результате подорожания материальных ресурсов, то стоимость продукции и цены производителей вырастут и при несоответствующем спросе созданный ВВП не весь будет реализован, что приведет к спаду производства и росту безработицы.

Инфляционная ситуация, при которой наряду со значительным ростом цен имеет место глубокий спад производства и безработицы, называется стагфляцией [7, с. 346]. Положение стагфляции было характерным для экономики развитых стран Запада в 1973-1975 гг., когда развился энергетический кризис. В России это период 1991-1996 годов, когда при росте цен в десятки раз ВВП снизилось почти в три раза. Подобная ситуация сложилась сегодня и в экономике Украины.

Нами еще в более ранних работах опровергается первоначальная позиция Д. Рикардо, что изменения в заработной плате не вызывают соответствующих изменений ценности товара, а отражаются лишь на величине прибыли [8, с. 192]. Д. Рикардо не соглашается с утверждением А. Смита, что рост цены труда приводит к росту цен товаров. Со временем Д. Рикардо модифицирует свою теорию ценности. Он отказывается от утверждения, что заработная плата не влияет на цены. Однако действие этой причины изменения ценности товаров Д. Рикардо признает сравнительно слабым, таким, что необязательно учитывать, значительно важнее является увеличение или уменьшение количества труда [9, с. 234]. Этот подход Д. Рикардо к определению ценности испытал острую критику со стороны экономистов, которые подчеркивали трудозатратный характер концепции.

Проанализированная взаимосвязь целесообразно использовать в борьбе с безработицей только в краткосрочном периоде, а не как долгосрочную стратегию. И при этом следует учитывать, что снижение цен в национальной экономике возможно достигнуть только при условии кратковременного снижения уровня занятости. В этих условиях монетарная политика должна быть направлена на то, чтобы выпускаемые в экономику деньги не спровоцировали существенного роста инфляции, а с другой стороны, чтобы мероприятия стерилизации не тормозили экономического роста.

Список литературы:

1. Абалкин Л. И. Стратегия экономического роста и инфляция. – М.: ФиС, 2000. – 256 с.
2. Красавина Л. Н. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирования в России: системный подход // Деньги и кредит. – 2011. - № 3. – С. 19-28.
3. Малкина М. Ю. Монетарные и немонетарные факторы инфляционного процесса в переходной российской экономике // Дисс. д-ра экон. наук. – СПб, 2000. – 378 с.
4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.
5. Рябых В. Н. Влияние инфляционных процессов на темпы экономического роста // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2012. - № 1. – С. 19-24.
6. Фролова Т. А. Экономическая теория. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009. – ч. 2. – тема 4. – п. 7.
7. Николаева И.П. Экономическая теория. - М.: Юнити-Дана, 2008. – 528 с.
8. Федотова Т. А. Взаємозв'язок ціни робочої сили з інтенсивністю її руху на ринку праці // Економіка промисловості. - 2005. - № 2. - С. 187-195.
9. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М., 1994. – 688 с.

К ВОПРОСУ О РАСКРЫТИИ ИНФОРМАЦИИ УПРАВЛЯЮЩИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Хайруллина Д.И., к.э.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

Управляющие организации жилищно-коммунального хозяйства предоставляют или раскрывают информацию о важных показателях финансово-хозяйственной деятельности в рамках требований стандарта раскрытия информации. К управляющим организациям жилищно-коммунального хозяйства относятся управляющие компании, товарищества собственников жилья, жилищно-строительные кооперативы.

В соответствии со стандартом раскрытию подлежит следующая информация: об имуществе и обязательствах (бухгалтерский баланс и приложения к нему), о доходах, которые получены в рамках осуществления деятельности по управлению многоквартирным домом, а также о расходах, которые понесены в результате оказания услуг по содержанию дома.

Для собственников многоквартирных домов, которыми управляет товарищества или жилищно-строительные кооперативы также должна быть доступна информация о доходах и расходах (смета), отчет о выполнении сметы, протоколы собраний собственников многоквартирных домов, в которых рассматриваются вопросы содержания, текущего и капитального ремонта, заключения ревизионной комиссии и аудиторских проверок, если таковые проводились. Все вышеперечисленные документы должны быть заверены подписью и печатью руководителя или председателя.

Вся необходимая информация сожжет быть доведена до сведения жителей многоквартирных домов посредством:

1. Обязательного опубликования на официальном сайте товарищества (жилищно-строительного кооператива) в сети Интернет, а также на следующих сайтах: сайт органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации, определяемого высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации; сайт органа местного самоуправления муниципального образования, на территории которого товарищество (жилищно-строительный кооператив) осуществляет свою деятельность.

2. Путем размещения информации в официальных печатных средствах массовой информации, где размещены акты органов местного самоуправления, а также которые распространяются в муниципальных образованиях, на территории которых управляющие организации осуществляют свою деятельность, но только в том случае, если на территории муниципального образования отсутствует доступ к сети Интернет.

3. Путем размещения на информационных стендах в помещении управляющих организаций.

4. Путем предоставления информации на основании письменных запросов или электронном виде.

Порядок и сроки предоставления отчетности управляющими организациями устанавливается в договоре на управление многоквартирным домом.

В случае нарушения требований законодательства о раскрытии информации предусмотрена административная ответственность согласно статье 7.23.1 КоАП РФ. В соответствии с данной статьей влечет наложение штрафа от 30000 – 50000 руб. на должностных лиц; от 200000 до 300000 руб. на юридических лиц; дисквалификация на срок от 1 года до трех лет для должностного лица, которое уже подвергалось административному наказанию.

К ВОПРОСУ ОБ АДАПТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ К РАЗРАБОТКЕ И ПРОДВИЖЕНИЮ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ

Хворостов В.А., ассистент

Новосибирский государственный технический университет

г. Новосибирск

Возрастающая сложность и изменчивость внешней среды, в том числе и факторы, связанные с ухудшением геополитической обстановки, вызвали необходимость выделения понятия адаптации, адаптивного управления, адаптивного потенциала предприятия.

Управление экономической системой усложняется, и успех все больше зависит от возможностей организации к инновационной деятельности. Обоснование методических подходов к оценке адаптивного потенциала и его роли в выживании и развитии экономической системы, позволяет повысить эффективность управления, снизить сроки и издержки, связанные с адаптацией к изменениям внешней среды и внутренних переменных с течением времени.

Сущность адаптации практически всегда определяли и определяют в настоящее время как пассивное приспособление. Экономика в целом, а также отдельные экономические объекты (предприятия) тоже рассматриваются как адаптирующиеся, адаптивные системы.

Адаптивной считают систему, которая может приспосабливаться к изменениям внутренних и внешних условий. Наряду с понятием адаптивной системы в экономике появилось понятие управления с адаптацией (адаптивное управление), т. е. управление в системе с неполной априорной информацией об управляемом процессе, которое изменяется по мере накопления информации и применяется с целью улучшения качества работы системы. Адаптацию можно рассматривать и как такую реакцию на изменение условий (раздражитель), которая противодействует действительному или возможному снижению эффективности поведения системы. Изменение может быть либо внутренним (в самой системе), либо внешним (в окружающей среде), например, перемены в руководстве, снижающие эффективность управления предприятием, будут внутренним раздражителем, а изменение поставщиком цен на сырье будет внешним раздражителем [1].

Непрерывная адаптация к внешним изменениям – необходимое условие эффективного управления бизнес-процессами, элемент глобальных эволюционных процессов. Переход к модели инновационной экономики требует не только адаптации в области организации производства, но и адаптации организационной культуры, сознания, системы ценностей.

Такой подход относится, прежде всего, к перестройке самой технологии разработки и продвижения инноваций. В России, исторически сложилось, что разработка и продвижение инноваций сводилось, прежде всего, к научно-техническим инновациям. Развитие информационных технологий позволяет присоединиться к общемировым процессам, связанным с разработкой и продвижением открытых инноваций. Ученый Генри Чесбро, профессор Калифорнийского университета, в своем исследовании в 2003 году впервые ввел понятие «модель открытых инноваций» [2].

Модель открытых инноваций на уровне корпоративного управления предполагает создание прямой и обратной связи, благодаря которой внутри корпорации приходят перспективные технологии от внешних разработчиков, а наружу поступают результаты корпоративных НИОКР, которые по той или иной причине не востребованы самой корпорацией. Такой тип управления предполагает адаптивное управление, объединяющее все этапы разработки открытых инноваций с последующим переходом открытых инноваций в состояние «устойчивых инноваций» по аналогии и разработкой научно-технических инноваций [3].

Так, например, широко известные отечественные бренды типа «Калашников» для видов вооружения, «Балтика» для разных сортов пива, «Аэрофлот» для перевозок авиапассажиров и другие можно отнести к устойчивым инновациям, поскольку они постоянно находятся в поиске инноваций-имитаций.

По аналогии, с разработкой научно-технических инноваций, разработка открытых инноваций также должна перейти в состояние «устойчивой». Так, например, к разработке открытых инноваций активно приступили многие коммерческие банки России. Для улучшения качества предоставляемых банковских услуг, они предлагают различные программы по вовлечению своих потребителей в сам процесс разработки и продвижения новых банковских продуктов [4].

В результате развития открытой инновации, появляется возможность не только учитывать все изменения спроса, модернизировать и подстраивать продукт под потребителей, но также уникальная возможность влиять на изменение потребностей потребителя. Наиболее успешно это направление развивается в сфере услуг. Технология доведения инновационной идеи до рыночной реализации соответствует модели японского подхода к инновационному процессу (рис. 1) [5].

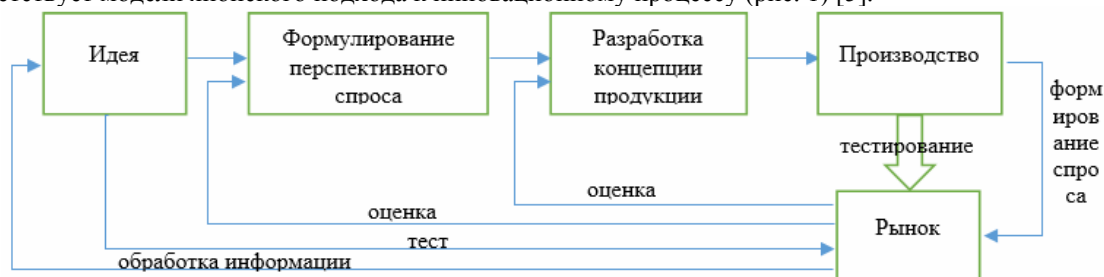


Рисунок 1 – Японский подход к инновационному процессу

Крупнейшие западные корпорации находятся в постоянном поиске инновационных идей, привлекая к разработке, прежде всего внутренние ресурсы корпораций и затем только внешние источники. Разработка открытых инноваций за рубежом получила широкое распространение в области развития социальных, культурных, духовных потребностей общества.

В России технология разработки открытых инноваций находится на стадии становления. Поэтому и процессы разработки наблюдаются выборочно в отдельных отраслях экономики и сфере услуг. Кроме этого, ключевыми факторами успеха в этой области становятся долгосрочные партнерские связи, привлечение к разработке инноваций не только потребителей, но и конкурентов. Расширяются функции аутсорсинга, как возможности передать выполнение отдельных, сложных этапов работы над инновацией узким специалистам.

Для достижения поставленных целей необходимо адекватно оценивать окружающую среду и достаточно реалистично судить о своих возможностях, поскольку разработка самой модели открытых инноваций зависит от результативности информационных и коммуникационных технологий взаимодействия с внешней средой [6].

Тем не менее, основной проблемой и риском разработки и продвижения открытых инноваций, остается способность организации к адаптивному управлению, учету новых реалий в организации и управлению новых моделей открытых инноваций.

Список литературы:

1. Курчеева Г.И. Обеспечение управленческих решений в условиях нестабильной экономической среды: Монография.- Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2005. – 164 с.
2. Чесборо Г. Открытая инновация: новые установки по созданию и коммерциализации технологии. – Бостон, Изд-во Гарвардской бизнес-школы, 2003. – 200 с.
3. Курчеева Г.И., Алетдинова А.А., Хворостов В.А. Оценка адаптивного потенциала предприятия // Управление риском, №2. Москва, 2006. – № 2, с.34-41.
4. Курчеева Г.И., Хворостов В.А. Нестабильность факторов внешней среды // Экономические науки, №2, Москва, 2007. – с. 198-203.
5. Курчеева Г.И., Алетдинова А.А. Продвижение социально-значимых инноваций на основе интернет-технологий / Инновационная экономика и промышленная политика региона (Экопром-2015) / Труды научно-практической конференции с международным участием. Санкт-Петербург, 2015. – с. 159-162
6. Клочков Г.А., Курчеева Г.И. Информационные системы: разработка приложений с помощью ACCESS 2010: Учебное пособие / Г.А. Клочков, Г.И. Курчеева. – Новосибирск: Изд-во ООО Сибпринт, 2012. – 180 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ

Якимова К.Д.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Научный руководитель – к.э.н., доцент Дементьева Л.В.

В настоящее время в мире сложилась непростая ситуация, в которой оказались российские финансовые структуры и экономика в целом. Экономический кризис в России существенно сказывается на состоянии бизнес-среды, в том числе и автомобильной отрасли.

Сегодня российский автомобильный рынок переживает тяжелые времена. Снижение объема продаж автомобилей, уход некоторых марок, закрытие дилерских центров, все это на фоне быстрорастущей валюты и шаткой экономической ситуации в России, привели к росту цен на автомобили иностранных и отечественных производителей. Потребители откладывают покупку автомобилей на неопределенный срок, ожидая стабилизации на авторынке.

До недавнего времени многие эксперты и аналитики утверждали, что в 2016 году падение российского автомобильного рынка сменится оживлением и ростом продаж автомобилей. Однако в начале года продажи автомобилей упали на 29,1% до 82 тыс.шт. Всего было реализовано 81 849 автомобилей.

Учитывая, что российские производители напрямую зависят от стоимости комплектующих и действующих санкций в 2016 году не ожидается снижение цен на автомобили. Цены же импортных моделей зависят от ситуации на валютном рынке.

Также многие автопроизводители делают ставку на более ходовые модели, сокращают свой автомобильный ряд и прекращают поставку наименее ликвидных автомобилей.

Тем не менее, в 2015 году государством был принят комплекс мер для поддержки автомобильного рынка. «На поддержку автопрома было выделено 43,3 млрд рублей. Средства были направлены на несколько программ: на поддержку утилизации и trade-in (22,5 млрд рублей.), льготного автокредитования (5 млрд рублей) и льготного автолизинга (1,5 млрд рублей), а также субсидирования закупок регионами газомоторной техники (3 млрд рублей) и машин для органов власти (11,3 млрд рублей). По итогам 2015 года в России реализовано около 600 тысяч автомобилей с помощью государственных мер поддержки. В 2016 году председателем Правительства Российской Федерации было принято решение о продолжении данных государственных мер поддержки в объеме 20 млрд. рублей» [1].

Вся российская экономика зависит от цен на нефть, поэтому при стоимости барреля нефти 50 долларов российский авторынок пойдет дальше вниз, и только при цене барреля более 70 долларов ожидается рост объема продаж автомобилей.

Несмотря на непростую ситуацию на автомобильном рынке и в экономике в целом отечественные автопроизводители выпускают новые модели автомобилей. К примеру, ВАЗ начинает серийное производство автомобиля Lada Vesta.

В марте 2016 года Россия и Вьетнам подписали протокол о поддержке производства автомобильной техники на территории Вьетнама. Подписанный документ является первым проектом двустороннего сотрудничества, заключенным в развитие соглашения о зоне свободной торговли между государствами-членами Евразийского экономического союза и Вьетнамом. «Данный протокол нацелен на углубление промышленного и торгового сотрудничества между Россией и Вьетнамом. Российские производители, такие как «ГАЗ», «КАМАЗ» получают право на беспошлинный ввоз машинокомплектов и автомобилей на территорию Вьетнама в рамках квоты, которая составит 13,5 тыс. ед. для машинокомплектов в течение 5 лет и 2,55 тыс. ед. для автомобилей в течение 3 лет. Ожидается, что в конце 2016 года Россия будет беспошлинно поставлять во Вьетнам 800 единиц автотехники» [2].

Таким образом, реализация потенциала российского рынка и достижение успеха в России требуют от компаний автомобильной отрасли взвешенного подхода, долгосрочной стратегии и готовности справляться с вызовами времени. Несмотря на экономический кризис, отечественные автопроизводители в 2016 году выпускают новые модели автомобилей, ожидается рост объема продаж автомобильной продукции. Сотрудничество России и Вьетнама позволит увеличить экспорт автомобильной техники, открыть новые рынки сбыта для российских автомобилей. Также в целях повышения спроса на автомобильную технику могут использоваться такие меры как: замена транспортного налога экологическим сбором, введение ограничения на максимальный возраст автомобиля, развитие мощностей по утилизации.

Список литературы:

1. Современные проблемы экономики. Экономический кризис и авторынок (Выпуск №1) – М.: Экономика, 2016 – С. 12.
2. Autostat.ru – Статистика и аналитика автомобильного рынка России и других стран мира

НАЛОГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ФОРМА ОБЩЕСТВЕННОГО ДОГОВОРА

Аблиева В.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г.Казань

Научный руководитель-ст. преп. Кульментьева Г.И.

Вряд ли найдется хоть один человек, которому чуждо удовольствие соврать. Даже у самого честного и справедливого человека хоть раз возникала мысль о лжи. Но ложь имеет обратное себе чувство и это чувство называется- совестью. Она есть не у каждого, но ее голос пронзителен и парализует каждую клетку человеческого естества. Совесть наш поводыр на пути моральных принципов к честной жизни.

Мы живем в социальном обществе, где существуют определенные правила, рамки, ограничения. Мы сами придумали их и окружили себя для упрощения восприятия мира вокруг нас. Общество похоже на улей, где каждый знает свое место и обязанности. Функционирование каждого звена очень важно, потому что это гигантский механизм, работающий как часы. И так важно чтобы все его составляющие работали исправно, иначе случится крах системы.

Но вернемся к началу, природа человека, его поведение и поступки оцениваются обществом. Именно оно навязывает нам такую модель поведения, которая поможет в достижении совершенства-идеального общества. Массовая интеграция и глобализация приводит к массовому сознанию и коллективному разуму.

Каждому стаду нужен пастух, который будет беречь его и этим пастухом является власть государства. Мы скрепили себя и обязали общественным договором. Государство обязано предоставить своим гражданам достойные условия для жизни, медицину, образование, безопасность... но в замен оно просит лишь средства, которые пойдут на финансирование данных проектов. Этими средствами являются наши кровные, честно заработанные деньги.

И тут уже возникают первые проблемы. Уплата налогов мероприятие обязательное и безвозмездное. Мы должны платить за заботу государства, как в прочем и за все остальное, заплатил налоги-спи спокойно. Налогообложение дело неблагодарное, собирать сложно, бегать за должниками не весело, да еще и всем миром ненавидят.

На этот счет у государства есть решение- наказание. Провинился - будь добр ответь за свои грехи. Уклонение от налогов- дело противозаконное и карается. Но видимо это вселяет страх не во всех. Всегда были такие, которые отличаются особой хитростью, не осознавая последствий. Статья 198 УК РФ ясно дает понять, что будет, если скрываться от налоговых органов. Но, как известно «со лжи подати не берут». Существует множество способов обмануть государство как легальных так и не легальных, но большинство склоняется к первым. Поэтому государство прибегает к более тяжким приемам в борьбе с недобросовестными налогоплательщиками, это касается не только юридических лиц, но и физических.

А теперь взглянем на наше общество со стороны и постараемся разобраться все таки почему человек стремится ко лжи. А все дело в самой налоговой системе, быть точнее в ее несправедливости. Как известно бедные платят больше, чем богатые- уравнивание населения приводит к неравенству налоговых обязательств. А все почему? Потому, что люди располагают разными по величине доходами из этого и вытекает желание скрыть свой капитал, чтобы не платить. Такое желание легко понять, действительно, почему я должен платить из своего кармана.

Сладкие грезы о равноправии, справедливости, свободе выбора разбиваются о скалы реальности. Закон суров, но справедлив- еще одно заблуждение. Ни в одной стране мира нет такого государства, в котором бы воплощались идеалистические позы о справедливой власти. Любая страна не может существовать без налогов. Любое государство борется за соблюдение законов о налогообложении. Это вечное противостояние никак не решает проблем с взиманием налогов.

Идеальное общество предполагает равенство каждого и никакого разделения общества, где все взаимодействует в гармонии. Но мы живем в реальном мире, которые далек от совершенства. Где есть несправедливость, правящий класс, несовершенство системы, преступления и наказания. Где налоги носят негативный характер, а где есть негатив, там есть самозащита в виде уклонения от уплаты налогов.

Лучшее лекарство от всего это смирение. Налоги всегда были, есть и будут пока есть государство, а, как известно власть возьмет свое. Можно не соглашаться, жаловаться, ругать всех и вся, но от этого никуда не деться. Но мы все же люди, а не животные, и в наших силах все изменить и достичь того совершенства о котором в свое время говорили Платон и Аристотель. Мы должны оставить этот мир нашим детям в том виде, в котором хотели бы жить сами, ведь это наше наследие, наш долг. И налоги – это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИИ И ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЕГО ОБЪЕМОВ

Аблизина Н.Н.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Изучение проблем долговой устойчивости вызывает особый интерес в годы экономических потрясений и бюджетной несбалансированности. Особенность российской долговой политики заключается в поиске компромисса между объемами внутреннего и внешнего государственного долга и их зависимости от курса валюты, в которой номинирован долг (табл. 1).

Таблица 1 - Характеристика государственного долга Российской Федерации [1]

| Показатели | Единица измерения | На 1.01.2013г. | На 1.01.2014г. | На 1.01.2015г. |
|---------------------------------|-------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Государственный долг | млрд. руб. | 6522,6 | 7544,4 | 10298,3 |
| | отклонение, млрд. руб. | 1179,4 | 1021,8 | 2753,9 |
| Государственный внутренний долг | млрд. руб. | 4977,9 | 5722,2 | 7241,2 |
| | отклонение, млрд. руб. | 787,35 | 744,3 | 519,0 |
| | уд. вес, % | 76,32 | 75,85 | 70,31 |
| Государственный внешний долг | млрд. долл. | 50,77 | 55,79 | 54,36 |
| | млрд. руб. | 1544,70 | 1822,2 | 3057,1 |
| | отклонение, млрд. долл. | 14,97 | 5,02 | -1,43 |
| | отклонение, млрд. руб. | 392,05 | 277,5 | 1234,9 |
| | уд. вес, % | 23,68 | 24,15 | 29,69 |

Резкое увеличение государственного долга за анализируемый период связано в основном с ростом внешнего долга, выраженного в национальной валюте, что вызвано резким ростом курса доллара в конце 2014 года. На 01.01.2015 года размер внешнего долга снизился. Из-за роста курса доллара по отношению к рублю, при пересчете на национальную валюту внешний долг возрос на 1234,9 млрд. руб.

На увеличение объема внешнего долга Российской Федерации в 2013 году в основном повлияло увеличение задолженности по внешним облигационным займам (табл. 2). Наибольшее снижение долга по другим видам долговых обязательств в отчетном периоде отмечено по кредитам МФО (на 0,5 млрд. долларов США, или на 22,7 %), а также по задолженности перед официальными кредиторами, являющимися членами Парижского клуба (на 0,2 млрд. долларов США, или на 52 %).

Наибольший удельный вес в структуре государственного внешнего долга России имеет задолженность по внешним облигационным займам и объем государственных гарантий РФ в иностранной валюте.

Таблица 2 - Структура внешнего долга РФ и его составляющих в 2012-2014 гг. [1]

| Показатель | 2012, млн. долл. США | Уд. вес, % | 2013, млн. долл. США | Уд. вес, % | 2014, млн. долл. США | Уд. вес, % |
|---|-------------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|
| Государственный внешний долг РФ | 50 769,2 | 100,00 | 55 794,2 | 100,00 | 54 355,4 | 100,00 |
| Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами | | | | | | |
| – членами Парижского клуба, не являвшаяся предметом реструктуризации | 327,1 | 0,64 | 156,9 | 0,28 | 46,1 | 0,08 |
| – не членами Парижского клуба | 1 096,1 | 2,16 | 1 026,2 | 1,84 | 886,5 | 1,63 |
| – бывшими странами СЭВ | 991,1 | 1,95 | 951,0 | 1,70 | 866,5 | 1,59 |
| Задолженность перед официальными многосторонними кредиторами | 2 026,2 | 3,99 | 1 565,3 | 2,81 | 1 172,1 | 2,16 |
| Задолженность по внешним облигационным займам | 34 910,4 | 68,76 | 40 667,8 | 72,89 | 39 275,3 | 72,26 |
| Задолженность по ОВГВЗ | 5,6 | 0,01 | 5,5 | 0,01 | 5,5 | 0,01 |
| Прочая задолженность | 22,9 | 0,05 | 22,4 | 0,04 | 20,2 | 0,04 |
| Государственные гарантии РФ в иностранной валюте | 11 389,8 | 22,43 | 11 399,1 | 20,43 | 12 083,2 | 22,23 |

В анализируемый период за государственными гарантиями обращались российские производители экспортной промышленной продукции, российские и иностранные банки, иностранные компании для получения финансовой поддержки для реализации проектов, предусматривающих поставку за рубеж российской промышленной продукции.

Анализ долговых обязательств Российской Федерации можно проводить в динамике лет, изучать структуру заимствований. Не менее важным для понимания тенденций изменения объема долга будет

корреляционно-регрессионный анализ, в результате которого оказывается возможным получить количественную оценку влияния факторов на результативный признак.

Результативным признаком будет размер государственного внешнего долга, а в качестве факторных признаков рассмотрим ВВП, налоговые доходы федерального бюджета и среднегодовой курс доллара. Цель корреляционно-регрессионного анализа – это получение достоверных статистических выводов о наличии зависимости между результативным и факторными признаками. Данные результативного признака и факторов приведены в табл. 3.

Таблица 3 - Исходные данные для проведения корреляционно-регрессионного анализа внешнего долга РФ [1, 2, 3]

| Наименование показателя | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Внешний долг РФ, млрд. долл., у | 40,6 | 37,6 | 40,9 | 35,8 | 50,77 | 55,79 | 54,36 |
| Среднегодовой курс доллара, руб., x_1 | 24,86 | 31,36 | 30,36 | 29,39 | 31,08 | 31,85 | 38,61 |
| ВВП, млрд. руб., x_2 | 41276,8 | 38807,2 | 46308,5 | 59698,1 | 66926,9 | 71055,4 | 77893,1 |
| Налоговые доходы, в млрд. руб., x_3 | 5132,69 | 3896,41 | 4439,04 | 5881,83 | 6832,01 | 7062,6 | 8039,63 |

Анализ линейных коэффициентов парной и частной корреляции показывает тесноту попарно связанных переменных, выбранных для построения уравнения. Линейные коэффициенты частной корреляции оценивают тесноту связи двух переменных, исключая влияние всех других переменных, представленных в уравнении множественной регрессии. Матрица парных коэффициентов корреляции переменных представлена в табл. 4.

Таблица 4 - Матрица парных коэффициентов корреляции

| | Внешний долг РФ, млрд. долл., у | Среднегодовой курс доллара, руб., x_1 | ВВП, млрд. руб., x_2 | Налоговые доходы, в млрд. руб., x_3 |
|--|------------------------------------|--|---------------------------|--|
| Внешний долг РФ, млрд. долл., у | 1 | | | |
| Среднегодовой курс доллара, руб., x_1 | 0,605088959 | 1 | | |
| ВВП, млрд. руб., x_2 | 0,815706675 | 0,699860125 | 1 | |
| Налоговые доходы, в млрд. руб., x_3 | 0,833576862 | 0,607859701 | 0,965550795 | 1 |

Значения коэффициентов парной корреляции указывают на значительную связь размеров внешнего долга Y как с ВВП, так и с налоговыми доходами федерального бюджета и среднегодовым курсом доллара. В то же время межфакторная связь тоже весьма сильная.

Линейное уравнение множественной регрессии, составленное с использованием «Пакет анализа» MS Excel, имеет вид:

$$Y = 9,97828274 + 0,37006207 \cdot X_1 - 0,00007667 \cdot X_2 + 0,00475485 \cdot X_3, \text{ где:}$$

X_1 – среднегодовой курс доллара, руб.,

X_2 – ВВП, млрд. руб.,

X_3 – налоговые доходы, в млрд. руб.

Анализ коэффициентов уравнения множественной регрессии позволяет сделать вывод о степени влияния каждого из факторов на размер внешнего долга. Параметр $b_1 = 0,37006207$ свидетельствует о том, что с увеличением среднегодового курса доллара на 1 руб. следует ожидать увеличения государственного внешнего долга на 370 млн. долл. Увеличение ВВП на 1 млрд руб. может привести к снижению внешнего долга на 0,00007667 млрд. долл. Увеличение налоговых доходов на 1 млрд руб. может спровоцировать рост внешнего долга на 0,00475485 млрд. долл.

При оценке с помощью t-критерия Стьюдента статистической значимости коэффициентов при переменных X_1 , X_2 и X_3 обнаружена статистическая незначимость, ненадежность коэффициентов, так как они формируются преимущественно под воздействием случайных факторов. Кроме того, короткий период наблюдений повышает вероятность ошибки и искажает результат. При этом коэффициент множественной детерминации ($R^2 = 0,71117218$) оценивает долю вариации результата за счет представленных в уравнении факторов в общей вариации результата. Здесь эта доля составляет 71,1%, что указывает на весьма высокую степень обусловленности вариации результата вариацией факторов. Оценку надежности уравнения регрессии в целом и показателя тесноты связи R^2 дает F-критерий Фишера. Анализ выполняется сравнением фактического и табличного значений. F-критерий Фишера равен 0,239349397. Следовательно, полученное значение можно считать случайным, однако оно сформировалось под влиянием существенных факторов, но за ничтожно малый период. Кроме того подтверждается статистическая значимость всего уравнения и показателя связи R^2 .

Для прогнозирования объема внешнего долга РФ построим временной ряд по данным объема внешнего долга из табл. 1 за семь последних лет.

При определении наилучшего тренда максимальное значение коэффициента аппроксимации R^2 , показывающего степень соответствия трендовой модели исходным данным, будет иметь парабола третьего порядка ($R^2=0,84$). Графическое изображение тренда представлено на рис. 1.

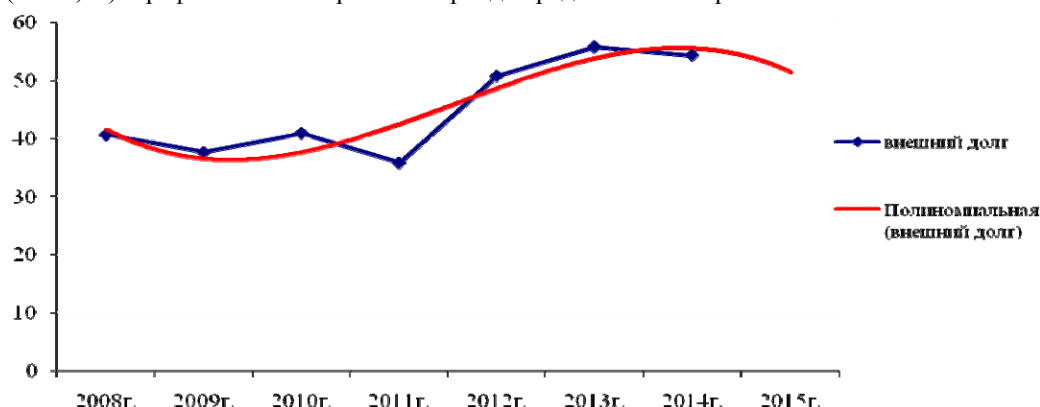


Рис. 1. Тренд государственного внешнего долга РФ, млрд. долл.

Прогноз размера государственного внешнего долга РФ на 2015 год, рассчитанный при помощи трендового анализа с использованием данных параметров математических функции параболы третьего порядка,

$Y_t = -0,3972x^3 + 5,4404x^2 - 18,55x + 54,997$, составит 51,4162 млрд. руб.

Анализ показал, что по прогнозным данным трендового анализа на 2015 год происходит снижение размера государственного внешнего долга.

По информации Министерства финансов объем государственного внешнего долга Российской Федерации на 01 января 2016 года равен 50 002,3 млн. долл. США с тенденцией дальнейшего снижения его объемов, что соответствует построенному тренду.

Анализ современного состояния внешнего долга РФ выявил следующие проблемы в его урегулировании:

1) угроза экономической безопасности, связанная с возможным одновременным сбросом нерезидентами ОФЗ;

2) рост расходов бюджета на обслуживание и погашение госдолга и исполнение госгарантий;

3) быстрое увеличение внешнего долга по отношению к ВВП.

В целях совершенствования структуры государственного внешнего долга предлагается:

– увеличение доли рыночной составляющей в структуре внешнего долга;

– оптимизация графика платежей по внешнему долгу, устранение пиков платежей;

– рефинансирование внешнего долга за счет внутренних заимствований без существенного ухудшения структуры долга по срокам платежей.

В целях сохранения присутствия России как суверенного заемщика на международных рынках капитала и поддержания постоянного доступа к ресурсам этих рынков необходимо:

– продолжать осуществлять размещение еврооблигаций России в ограниченных объемах с учетом имеющегося спроса;

– создавать дальнейшие предпосылки для привлечения долгосрочных инвесторов, диверсифицированных по типам и географическому признаку;

– зафиксировать целевую установку долговой политики, направленную на инновационное социально-экономическое развитие;

– обновить «Концепцию единой системы управления долгом Российской Федерации» с учетом новых реалий долговой политики.

Список литературы

1. http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/

2. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/130116/tab1.htm

3. <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/federalnyj-byudzheto/>

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫХ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА

Актуганова Л.М.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – к. э. н., доцент Янковская Д. Г.

Прибыль – основной финансовый показатель, характеризующий хозяйственную деятельность предприятий. Благодаря показателям прибыли можно оценивать эффективность конкретного экономического субъекта. В анализе финансово – хозяйственной деятельности показатель прибыли выступает обобщающим показателем. За счет прибыли выполняются обязательства организации перед бюджетом, кредитными организациями, поставщиками, работниками. Прибыль является важнейшим показателем для оценки финансово – хозяйственной деятельности предприятия.

В условиях рыночной экономики предприятие должно стремиться к стимулированию прибыли. Использование прибыли, как основного оценочного источника, способствует росту объема производства и реализации, повышению качества продукции, улучшению использования имеющихся ресурсов и резервов предприятия. В свою очередь, зачастую анализ прибыли показывает преобладание стремления к извлечению сверхприбыли в целях увеличения фонда оплаты труда, не учитывая при этом производственного и социального развития коллектива.

В этой работе будут рассмотрены основные методики анализа финансовых результатов с позиции нескольких авторов. Савицкая Г. В. предлагает осуществлять анализ финансовых результатов, последовательно проводя:

1. Анализ состава и динамики прибыли. Использование показателей зависит от цели проводимого анализа. Используемыми показателями могут быть: маржинальная прибыль; прибыль от реализации товаров, оказания услуг; финансовый результат до выплаты налогов и процентов (брутто-прибыль); чистая прибыль; капитализированная прибыль [2]. Например, для оценки доходности капитала будет использоваться сумма прибыли от деятельности до выплаты налогов и процентов, а для анализа устойчивости предприятия капитализированная прибыль. При проведении этого этапа анализа необходимо учитывать инфляционные изменения[2].

2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг. Здесь анализу подвергается динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и факторы, повлиявшие на изменения.

3. Анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня средне реализационных цен. Исследуются следующие факторы: качество продукции, сроки реализации, конъюнктура рынка, инфляционные процессы.

4. Анализ прочих доходов и расходов. Изучается состав, динамика, выполнение плана и причины изменения сумм полученных убытков и прибыли по каждому конкретному случаю.

5. Анализ рентабельности. Определяется коэффициент окупаемости затрат, рентабельность продаж, рентабельность капитала. Далее проводят сравнения с плановыми показателями, устанавливают динамику и проводят факторный анализ, сравнивая показатели конкурентов аналогичной отрасли.

6. Анализ использования прибыли. Изучение факторов, влияющих на изменение налогооблагаемой прибыли, выплаченных дивидендов, процентов, налогов с прибыли, суммы чистой и капитализированной прибыли.

По мнению Ефимовой О. В., ключевой задачей анализа финансовых результатов является выделение стабильно получаемых доходов для прогнозирования финансовых результатов. В особенности, это возможно при проведении внутреннего и внешнего анализа финансовых результатов. Внешний анализ проводится в два этапа.

Первый заключается в необходимости изучения пояснений к годовой бухгалтерской отчетности. Второй – изучение отчета о финансовых результатах. Внутренний анализ состоит из трех этапов. Первый – изучение учетной политики и принципов в части оценки статей активов, доходов, расходов, изменений в учетной политике. Второй – выявляются причины изменения конечного финансового результата, выявляются стабильные и случайные факторы. Третий – углубленный анализ финансовых результатов с привлечением данных управленческого учета по центрам ответственности.

В конце оценивается качество полученных результатов, осуществляется прогнозирование будущих результатов, проводится анализ рентабельности деятельности хозяйствующего субъекта.

Таким образом, рассмотрев методики проведения анализа финансовых результатов, предложенные Ефимовой О. В и Савицкой Г.В., можно сделать вывод, что выбор применяемой методики проведения анализа зависит от особенностей функционирования экономического субъекта, его целей и задач, которые являются первостепенными. Обобщая изученный материал, экономический анализ финансовых результатов деятельности предприятия, по нашему мнению, должен заключаться в:

- проведении анализа от общего к частному, то есть, сначала необходимо оценить обобщающие показатели, характеризующие финансовые результаты в их движении и развитии, изучить их структуру, изменение в анализируемом периоде;
- выявлении факторов, которые в большей или меньшей степени повлияли на изменение в анализируемом периоде;

- проведении углубленного анализа частных показателей, определении резервов роста прибыли;
- разработке мероприятий по мобилизации выявленных резервов и последующем контроле.

Список литературы:

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений, 2010. - 351 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, 2013. 345 с.

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «СЕРВИС+» В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ахматзакеева Ф.И.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Стажкин И.И., к.т.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

Финансовое состояние предприятия характеризуется множеством показателей, которые отражают процесс формирования финансовых средств и их использование. В условиях рыночной экономики финансовое состояние предприятия отражает конечные результаты деятельности фирмы, которые являются факторами привлекательности предприятия для партнеров.

Анализ и диагностика финансового состояния предприятия представляет собой комплекс работ, связанный:

- 1) с обоснованием принимаемых управленческих решений;
- 2) с выявлением сильных сторон и слабых позиций деятельности предприятия;
- 3) с определением количества неиспользованных ресурсов и их рациональным использованием;
- 4) с выработкой предложений по устранению «узких мест» деятельности предприятия.

Кризисные явления, происходящие в стране, снижают финансовую устойчивость предприятий, поэтому в антикризисном управлении анализ и диагностика финансового состояния играют важную роль.

При проведении диагностики финансового состояния предприятия необходимо последовательно решать следующие задачи: определить методику диагностики финансового состояния предприятия; провести диагностику на основе данных финансовой отчетности; сделать выводы по полученным результатам; разработать основные направления совершенствования финансового состояния организации.

Однако не следует ожидать выявления конкретной причины неблагополучия предприятия от диагностики финансового состояния предприятия. Но только при проведении диагностики деятельности фирмы можно определить «диагноз» и на ранних стадиях «болезни» найти решения по выходу из затруднительного состояния предприятия. Для обеспечения благополучия предприятия в современных условиях кризиса менеджерам компании необходимо уметь реально оценивать финансовое состояние, как своей фирмы, так и существующих потенциальных конкурентов.

В настоящее время к качеству проведения диагностики финансового состояния предприятия уделяют особое внимание и предъявляют высокие требования. Успешное предупреждение кризисной ситуации или преодоление возникших трудностей в организации зависит от итогов и оценок диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В случаях ошибочной оценки деятельности предприятия, управленческий персонал избирает неправильное направление устранения кризисной ситуации и предприятие остается в тех же условиях, или, возможно, кризисная ситуация усугубляется еще больше. Одновременное использование различных методов диагностики финансового состояния предприятия снижает риски на этапе диагностирования.

Целью исследования являлась диагностика финансового состояния ООО «Сервис+» в условиях современного кризиса, выявление основных проблем финансово-хозяйственной деятельности и выделение сильных позиций.

Диагностика деятельности ООО «Сервис+» была проведена за период с 2013 года по 2015 год. Результаты диагностики финансового состояния приведены в следующей таблице.

Таблица. Результаты диагностики финансового состояния
ООО «Сервис+» в 2013-2015 гг.

| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|--|---------|---------|---------|
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 1,80 | 5,14 | 6,52 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,03 | 1,83 | 4,04 |
| Степень платежеспособности | 0,76 | 0,46 | 0,16 |
| Коэффициент автономии | 0,64 | 0,79 | 0,93 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами) | 0,57 | 0,62 | 0,87 |
| Оборачиваемость оборотных активов, дни | 28 | 32 | 35 |
| Рентабельность услуг | 0,11 | 0,16 | 0,24 |

Анализ показателей платежеспособности позволил установить, что предприятие, занимающееся оказанием услуг в городе Набережные Челны, является ликвидным и платежеспособным. По итогам

диагностики финансового состояния выявлена финансовая устойчивость данного предприятия, период оборота оборотных активов составляет 35 дней, рентабельность услуг – 24%.

Таким образом, по итогам диагностики финансового состояния ООО «Сервис+» определили высокую стабильность и перспективность оказываемых услуг, несмотря на современные кризисные условия, которая обеспечивает высокую финансовую устойчивость предприятия.

ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ТРЕТЬЕ НИЖНЕКАМСКОЕ МОНТАЖНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

Ахметгалеева А.И.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель - к.э.н., доцент Гареева Н.А.

Проведем расчет показателей рентабельности деятельности ОАО «Третье Нижнекамское монтажное управление» за 2012 – 2014 гг. Динамика показателей рентабельности деятельности ОАО «Третье Нижнекамское монтажное управление» отражена в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика показателей рентабельности деятельности ОАО «Третье Нижнекамское монтажное управление» за 2012 – 2014 гг., %

| Показатель | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | Изменение за период (+, -) | |
|--|---------|---------|---------|----------------------------|--------------------|
| | | | | 2013г. к 2012г. | 2014г. к 2013г. |
| Рентабельность реализованной продукции | 31,50 | 23,49 | 18,69 | -8,01 | -4,8 |
| Рентабельность продаж (по прибыли от продаж) | 21,04 | 16,03 | 13,25 | -5,01 | -2,78 |
| Рентабельность продаж (по чистой прибыли) | 15,67 | 12,62 | 3,14 | -3,05 | -9,48 |
| Рентабельность активов | 30,63 | 21,80 | 14,59 | -8,83 | -7,21 |
| Рентабельность внеоборотных активов | 143,57 | 86,38 | 16,09 | -57,19 | -70,29 |
| Рентабельность оборотных активов | 29,02 | 21,42 | 5,29 | -7,6 | -16,13 |

Из таблицы 1 видно, что в 2013 году по сравнению с 2012 годом наблюдается уменьшение всех без исключения показателей рентабельности деятельности. Спад произошел в результате уменьшения показателей прибыли в данный период и свидетельствует о сократившемся спросе на строительные услуги и снижением деловой активности ОАО «Третье Нижнекамское монтажное управление».

Чтобы определить факторы, которые повлияли на изменение рентабельности продаж проведем факторный анализ рентабельности продаж ОАО «Третье Нижнекамское монтажное управление» за 2012 – 2014 гг. Исходные данные для факторного анализа рентабельности продаж представим в табл.2.

Таблица 2 - Исходные данные для факторного анализа рентабельности продаж

ОАО «Третье Нижнекамское монтажное управление» за 2012 – 2014 гг.

| Показатель | Условное обозначение | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. |
|--|----------------------|---------|---------|---------|
| Выручка от продаж, тыс.руб. | BP | 413920 | 395615 | 373638 |
| Полная себестоимость проданных товаров, тыс.руб. | S | 326817 | 324239 | 324131 |
| Прибыль от продаж, тыс.руб. | BP – S | 87103 | 71376 | 49507 |
| Рентабельность продаж, % | Пр / BP | 21,04 | 16,03 | 13,25 |

На основе данных, представленных в таблице 16 проведем факторный анализ рентабельности продаж за 2012 – 2014 гг. Расчет влияния изменения выручки от продаж, себестоимости продукции на рентабельность продаж определим методом цепных подстановок:

$$\frac{BP_0 - S_0}{BP_0} = \frac{413920 - 326817}{413920} = \frac{87103}{413920} = 0,2104 = 21,04\%;$$

$$\frac{BP_1 - S_0}{BP_1} = \frac{395615 - 326817}{395615} = \frac{68798}{395615} = 0,1739 = 17,39\%;$$

$$\frac{BP_1 - S_1}{BP_1} = \frac{395615 - 324239}{395615} = \frac{71376}{395615} = 0,1804 = 18,04\%.$$

На изменение рентабельности продаж, факторы повлияли следующим образом.

1. Изменение выручки от продаж:

$$\Delta R(BP) = 17,39 - 21,04 = -3,65.$$

2. Изменение себестоимости продукции:

$$\Delta R(S) = 18,04 - 17,39 = 0,65.$$

Совокупное влияние факторов: $18,04 - 21,04 = 0,65 - 3,65$

В 2013 году по сравнению с 2012 годом снижение объема выручки привело к уменьшению рентабельности продаж на 0,0365 пункта. Снижение же себестоимости продукции повлекло за собой увеличение рентабельности продаж на 0,0065 пункта. Рентабельность продаж в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличилась на 3%.

Далее проведем факторный анализ рентабельности продаж за 2013 – 2014 гг. Расчет влияния изменения выручки от продаж, себестоимости продукции на рентабельность продаж определим методом цепных подстановок:

$$\frac{BP_0 - S_0}{BP_0} = \frac{395615 - 324239}{395615} = \frac{71376}{395615} = 0,1804 = 18,04 \ ;$$

$$\frac{BP_1 - S_0}{BP_1} = \frac{373638 - 324239}{373638} = \frac{49399}{373638} = 0,1322 = 13,22 \ ;$$

$$\frac{BP_1 - S_1}{BP_1} = \frac{373638 - 324131}{373638} = \frac{49507}{373638} = 0,1324 = 13,24 \ .$$

На изменение рентабельности продаж, факторы повлияли следующим образом.

1. Изменение выручки от продаж: $\Delta R(BP) = 13,22 - 18,04 = -4,82$.

2. Изменение себестоимости продукции: $\Delta R(S) = 13,24 - 13,22 = 0,02$.

Совокупное влияние факторов: $13,24 - 18,04 = -4,82 + 0,02$

В 2014 году по сравнению с 2013 годом снижение объема выручки привело к уменьшению рентабельности продаж на 0,0482 пункта. Снижение себестоимости продукции повлекло за собой увеличение рентабельности продаж на 0,0002 пункта. Рентабельность продаж в 2014 году по сравнению с 2013 годом снизилась на 0,048%.

Список литературы:

1. <http://www.taif.ru/structure/build/> – Официальный сайт ОАО «Третье Нижнекамское монтажное управление»

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН БРИКС КАК ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ахметзянова Л.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Замалетдинова Э.Н.

В условиях глобализации мировой экономики уровень конкурентоспособности страны играет значительную роль в оценке ее как государства, способного обеспечивать устойчивые, постоянные в среднесрочной перспективе темпы роста национальной экономики. Повышение степени конкурентоспособности страны является приоритетной задачей правительства, что обусловлено возможностью обеспечения высокого уровня благосостояния граждан.

В настоящее время разрабатывается и внедряется разнообразный инструментарий комплексного анализа условий конкурентоспособности страны. Одним из таких инструментов является ежегодный отчет Всемирного экономического форума (WorldEconomicForum) о глобальной конкурентоспособности государств. В отчетном исследовании представлены два индекса, на базе которых формируются рейтинги стран: индекс конкурентоспособности бизнеса (BusinessCompetitivenessIndex, BCI) и индекс глобальной конкурентоспособности (GlobalCompetitivenessIndex, GCI). Кроме этого, отчет содержит подробные описания государств и национальных экономик (так называемые профили) с детальными результатами по единой позиции в рейтинге и в особенности по конкурентным преимуществам и недочетам, которые были обнаружены на базе анализа, применяемого для расчета индекса.

Лидирующее положение среди стран БРИКС занимает Китай, в 2014–2015 гг. в рейтинге глобальной конкурентоспособности он вернулся к уровню 2009 г., поднялся на два пункта по сравнению с 2008 г., заняв 28-е место в мире. Бразилия улучшила свой рейтинг в 2014 г. против 2008 г. на 7 пунктов – 57-

е место в мире. По сравнению с показателями за 2011 г. в отчетном периоде на 2015 г. свою позицию в рейтинге конкурентоспособности стран с положительным результатом изменила только Российская Федерация, 53-е место, что на 13 пунктов выше. При этом Россия не достигла значения показателя за 2008 г. (51-е место). Соседями государства в данном рейтинге на этот раз стали Болгария (54-е место) и Филиппины (52-е место). В отчете отражается, что при сопоставлении результатов анализа с данными за 2013 г. позиция России улучшилась в значительной степени благодаря улучшению показателей макроэкономических факторов, в частности вследствие сохраняющегося профицита федерального бюджета и низкого уровня государственного долга.

Конкурентными преимуществами экономики РФ являются значительный объем внутреннего рынка, состоянием инфраструктурных объектов, а также доступность и распространенность высшего образования. Тем не менее использовать в своих целях данные конкурентные преимущества РФ препятствует низкая результативность деятельности институтов государства, малоэффективная антимонопольная политика, неудовлетворительный инновационный потенциал, низкий уровень конкуренции на рынках товаров и услуг, дефицит доверия инвесторов к финансовой системе и недостаточная сформированность финансового рынка. Как и в 2013 г., основополагающими проблемами для экономического развития в Российской Федерации представители бизнеса называют высокие налоговые ставки, низкую эффективность государственного аппарата, коррупцию. Все эти причины обуславливают неэффективное распределение ресурсов государства и препятствуют росту конкурентоспособности.

Несмотря на инвестиционную привлекательность стран БРИКС, существуют проблемы, препятствующие более широкому иностранному инвестированию в эти страны, а именно – трудности ведения бизнеса, которые испытывают иностранные инвесторы.

Ключевая проблема развития бизнеса в Российской Федерации – коррупция, занимает лидирующее место среди отрицательных факторов ведения бизнеса в нашей стране. К главным проблемам, связанным с развитием бизнеса в Бразилии, относятся налоговые ставки, неудовлетворительное развитие инфраструктуры и фискальное регулирование, неэффективный бюрократический аппарат и ограничения трудового законодательства. Развитие бизнеса в Индии осложнено в основном из-за коррупции, недостаточно развитой инфраструктуры, неэффективной работы бюрократического аппарата, а также ограничений в области трудового законодательства.

Кроме того, для Бразилии и России сложными вопросами являются организация кредитования, для России и Китая – защита прав инвесторов, для Бразилии, Индии и Китая – создание современной системы налогообложения, для Бразилии и Индии – исполнение обеспечения контрактов и разрешение вопросов неплатежеспособности. В отличие от других стран БРИКС, в Китае наблюдается наибольшее количество проблем, препятствующих развитию бизнеса. Среди проблемных зон выделяют недоступное финансирование, нестабильность политического курса, коррупцию, инфляцию, налоговое регулирование и недостаточно развитую инфраструктуру.

Таким образом, коррупция, неэффективный бюрократический аппарат, неразвитость инфраструктуры, а также несовершенство налоговой системы являются общими проблемами для развития бизнеса в странах БРИКС.

Во-первых, страны БРИКС, несомненно, имеют схожие особенности в развитии и становлении, но существуют и очевидные дисбалансы в структуре конкурентоспособности рассматриваемых стран.

Во-вторых, страны БРИКС оказывают воздействие на переустройство однополярного мира в многополярный (с ведущими центрами в США, Евросоюзе и Китае). Вызовы глобальному миру – это и вызовы странам БРИКС. Одним из ответов на эти вызовы является повышение международной конкурентоспособности стран БРИКС – формирование и совершенствование национальных экономик государств БРИКС в рамках становления и развития мировой экономики.

КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ СТОИМОСТИ АКЦИЙ ПАО «ТАТНЕФТЬ»

Ахметзянова Л.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – ст. преподаватель Зайцева Т.Н.

«Татнефть» - одна из крупнейших российских нефтяных компаний, международно-признанный вертикально-интегрированный холдинг. В составе производственного комплекса Компании стабильно развиваются нефтегазодобыча, нефтепереработка, нефтехимия, шинный комплекс, сеть АЗС и блок сервисных структур. Татнефть также участвует в капитале компаний финансового (банковского и страхового) сектора.

Акции ПАО «Татнефть» представлены на российском и международном фондовых рынках 20 лет и являются одними из наиболее ликвидных и репрезентативных инструментов рынка ценных бумаг.

Построим однофакторную модель регрессии, где отразим взаимосвязь стоимости акций ПАО «Татнефть» с курсом валютной пары USD/RUB. Представим в таблице 1 исходные данные для анализа.

Таблица 1 - Исходные данные для проведения корреляционно-регрессионного анализа стоимости акций ПАО «Татнефть»

| дата | УСтоимость 1 акции (руб) | Х курс валютной пары USD/RUB | дата | УСтоимость 1 акции (руб) | Х курс валютной пары USD/RUB |
|------------|--------------------------|------------------------------|------------|--------------------------|------------------------------|
| 01.01.2013 | 221,99 | 30,03 | 01.09.2014 | 232 | 39,6 |
| 01.02.2013 | 200,3 | 30,65 | 01.10.2014 | 259,8 | 43,01 |
| 01.03.2013 | 206,94 | 31,07 | 01.11.2014 | 248,65 | 50,38 |
| 01.04.2013 | 199,23 | 31,12 | 01.12.2014 | 228,5 | 58,04 |
| 01.05.2013 | 180,42 | 31,92 | 01.01.2015 | 270,15 | 69,23 |
| 01.06.2013 | 196,45 | 32,83 | 01.02.2015 | 316 | 61,7 |
| 01.07.2013 | 202,56 | 32,96 | 01.03.2015 | 287 | 58,2 |
| 01.08.2013 | 208,74 | 33,26 | 01.04.2015 | 292,35 | 51,58 |
| 01.09.2013 | 212,92 | 32,39 | 01.05.2015 | 280,2 | 52,37 |
| 01.10.2013 | 220,54 | 32,08 | 01.06.2015 | 296,5 | 55,3 |
| 01.11.2013 | 203,09 | 33,14 | 01.07.2015 | 301,85 | 61,7 |
| 01.12.2013 | 208,22 | 32,89 | 01.08.2015 | 323 | 63,8 |
| 01.01.2014 | 195,49 | 35,17 | 01.09.2015 | 308,55 | 65,3 |
| 01.02.2014 | 211,19 | 36,05 | 01.10.2015 | 328,8 | 64,05 |
| 01.03.2014 | 200 | 35,04 | 01.11.2015 | 314,05 | 66,35 |
| 01.04.2014 | 203,39 | 35,63 | 01.12.2015 | 317,6 | 72,99 |
| 01.05.2014 | 202,1 | 34,92 | 01.01.2016 | 339,55 | 75,52 |
| 01.06.2014 | 221,88 | 33,98 | 01.02.2016 | 323,3 | 75,16 |
| 01.07.2014 | 212,9 | 35,72 | 01.03.2016 | 349,8 | 69,73 |
| 01.08.2014 | 228 | 37,05 | | | |

По данным таблицы 1 построим модель регрессии. Для того, чтобы выяснить уровень взаимосвязи факторного показателя X и результативного показателя Y, построим корреляционную матрицу. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Матрица коэффициента корреляции

| | У Стоимость 1 акции(руб) | Х курс валютной пары USD/RUB |
|------------------------------|--------------------------|------------------------------|
| х Стоимость 1 акции(руб) | 1 | |
| у курс валютной пары USD/RUB | 0,9338 | 1 |

Таким образом, между стоимостью акций ПАО «Татнефть» и таким фактором как курс валютной пары USD/RUB наблюдается тесная связь, т.к. линейный коэффициент стремится к единице. Чем ближе коэффициент корреляции стремится к 1, тем сильнее выражена связь между факторным и результативным показателями, причем она прямая, т.е. с ростом показателя X показатель Y также растет.

Оценку параметров линейной регрессии выполним с помощью инструмента анализа данных Регрессия MS Excel. Основные результаты вычислений представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Вывод итогов регрессии

| | |
|-------------------------|----------|
| Множественный R | 0,9338 |
| R-квадрат | 0,871982 |
| Нормированный R-квадрат | 0,868522 |
| Стандартная ошибка | 18,71171 |
| Наблюдения | 39 |
| Y-пересечение | 105,649 |
| Переменная X 1 | 3,092188 |

Теснота связи между переменными в линейной регрессии оценивает множественный R, в нашем случае он составляет 0,93. Адекватность построенной модели отражает R-квадрат (0,87). Однофакторная модель регрессии имеет вид: $Y = a_0 + b \cdot X$, в нашем примере оно принимает следующий вид $Y = 105,6 + 3,09 \cdot X$.

Для прогнозирования стоимости акций на 01.04-01.06.2016 г. построим линейный тренд факторного показателя X (закон изменения) на рисунке 1.

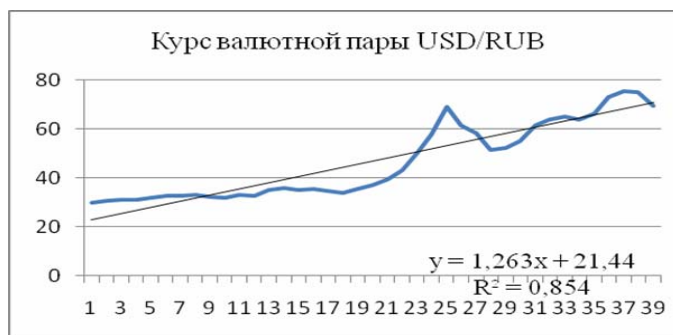


Рис. 1. Линейный тренд факторного показателя X

Прогнозное значение курса валютной пары на 01.04-01.06.2016 г. по линейному тренду рассчитано по формуле $y = 1,2637x + 21,442$, где x – порядковый номер наблюдения:

$$y_{01.04} = 1,2637 \cdot 40 + 21,442 = 71,99$$

$$y_{01.05} = 1,2637 \cdot 41 + 21,442 = 73,25$$

$$y_{01.06} = 1,2637 \cdot 42 + 21,442 = 74,5$$

Прогнозное значение стоимости акций ПАО «Татнефть», опираясь на $X_{\text{прг}}$, используя формулу уравнения регрессии, рассчитано по формуле:

$$Y_{01.04} = 105,6 + 3,09 \cdot 71,99 = 328,0$$

$$Y_{01.05} = 105,6 + 3,09 \cdot 73,25 = 331,9$$

$$Y_{01.06} = 105,6 + 3,09 \cdot 74,5 = 335,8$$

Построенный нами прогноз показывает, что стоимость акций за апрель-июнь 2016 г. увеличится на 2,37%. Предсказанная стоимость акций за апрель-июнь 2016 г. выше стоимости акций за аналогичный период 2015 г.

Таким образом, между стоимостью акций ПАО «Татнефть» и таким фактором как курс валютной пары USD/RUB наблюдается тесная связь.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Ахметзянова Л.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Хузина Г.Г.

Внутренний аудит является одним из действенных инструментов выявления возможностей для повышения эффективности деятельности организации и, следовательно, одним из конкурентных ее преимуществ. Возрастающий интерес к внутреннему аудиту в мире обусловлен рядом факторов. Во-первых, внутренний аудит является одним из доступных и в то же время недооцененных ресурсов, правильное использование которых может повысить эффективность организации. Во-вторых, череда громких корпоративных скандалов, прокатившихся по Западной Европе и США, стала основанием считать, что институт внешнего аудита может давать серьезные сбои, из-за которых банкротятся даже крупнейшие компании. В-третьих, наличие в компании эффективного корпоративного управления, одним из элементов которого является внутренний аудит, становится положительным сигналом для потенциальных инвесторов и кредиторов и повышает инвестиционную привлекательность компании.

В российских условиях к вышеперечисленным факторам добавляется еще ряд факторов. Прежде всего, это желание собственников и менеджмента упорядочить структуру и организацию бизнес-процессов, что может привести к существенной экономии ресурсов организации. Кроме того, наличие в организации внутреннего аудита становится весьма актуальным для ее собственников, которые отходят от непосредственного ведения дел, передавая их в руки профессиональных менеджеров. Планы выхода на международные рынки капитала диктуют организациям необходимость создания служб внутреннего аудита. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

Экономический кризис поставил организации перед необходимостью более активно искать пути повышения отдачи на каждый вложенный рубль. Служба внутреннего аудита не может оставаться в стороне от этих усилий и должна уделять особое внимание: проверке эффективности бизнес-процессов; оценке системы внутреннего контроля в части достоверности информации, соблюдения законодательства, сохранности активов, эффективности и результативности деятельности; анализу и оценке эффективности системы управления рисками и методам снижения рисков; оценке соответствия системы корпоративного управления компании принципам корпоративного управления, поиску путей повышения собственной эффективности; предоставлению рекомендаций, которые позволят предотвратить или снизить риск до приемлемого уровня.

Кроме того, служба внутреннего аудита должна найти способы повышения собственной эффективности, ведь в настоящее время ее роль в организации возрастает на фоне еще не до конца отработанного механизма ее деятельности.

По нашему мнению, основной проблемой организации внутреннего аудита является неправильное позиционирование и непонимание задач внутреннего аудита. Причина видится в неправильной исторически сложившейся тенденции игнорирования важности внутреннего аудита. Ведь, пока шел рост экономики страны острой необходимости в нем не возникало. Остается надеяться, что сегодняшний экономический кризис уже убедил или еще убедит руководство многих компаний в необходимости изменить отношение к внутреннему аудиту. Игнорирование этих проблем, в частности, нарушение независимости внутренних аудиторов, приводит к недостоверным результатам аудита и, как следствие, к ухудшению финансового состояния компании и эффективности ее деятельности. Поэтому так важно наличие правильно разработанной методики по устранению этих проблем.

Для решения сложностей, связанных с внутренним аудитом, необходимо: обратить внимание на вопрос разделения зон ответственности за обеспечение эффективного внутреннего контроля; при создании внутреннего аудита, очень важно с ключевыми заказчиками договориться сразу и прийти к единому пониманию его контрольной функции в организации.

Стандарты внутреннего аудита требуют начинать каждое аудиторское задание с этапа планирования, включающего составление письменного плана аудита. Составление письменного плана аудита не является простой формальностью, это необходимое условие эффективного аудита. План аудита определяет, что аудитор будет делать, а значит, предотвращает трату рабочего времени на ненужную работу. Поэтому так важно правильно начать с четко сформулированного и оформленного плана.

Таким образом, на сегодняшний день для внутреннего аудита складываются благоприятные условия, чтобы продемонстрировать свои широкие возможности и доказать свою необходимость для собственников и менеджмента организаций. В свою очередь у собственников и менеджмента организаций может появиться мощный инструмент повышения эффективности бизнеса.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОМЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ахметханова А.З.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – к.э.н. Киченина Т.Н.

В последнее время стали активно развиваться некоммерческие организации, которые создаются для достижения культурных, образовательных, научных, благотворительных, управленческих целей. Основной целью деятельности таких организаций не является извлечение прибыли, и распределение полученной прибыли между участниками[1]. Из-за этой специфики у некоммерческих организаций возникает ряд проблем в процессе налогообложения.

В налоговой системе Российской Федерации некоммерческие организации выделены в отдельную категорию налогоплательщиков. Это, в свою очередь, создает проблемы, связанные с налогообложением, и затрудняет разработку изменений налогового законодательства. Наибольшее число проблем некоммерческих организаций связано с исчислением и уплатой следующих налогов: налога на прибыль организаций, налога на добавленную стоимость, налога на имущество организаций.

Многие некоммерческие организации, не занимавшиеся предпринимательской деятельностью, сталкиваются с необходимостью уплачивать налог на прибыль с безвозмездных поступлений. Согласно ГК РФ, пожертвования не облагаются налогом на прибыль, но не все некоммерческие организации могут получать пожертвования. В частности такими правами не наделены автономные некоммерческие организации. Автономные организации не входят в список организаций, которым разрешается делать пожертвования. Таким образом, они находятся в неравных условиях по сравнению с другими некоммерческими организациями: фондами, учреждениями и общественными организациями, осуществляющими такую же деятельность [2].

Грант – это финансирование конкретных программ в области культуры, образования, искусства, охраны окружающей среды и конкретные научные исследования. Круг возможных иностранных и международных грантодателей ограничили этими организациями. В результате большинство реально предоставляемых грантов не удовлетворяют соответствующим требованиям по причине того, что они предоставлены на соответствующие цели, или предоставившие их организации не входят в утвержденный перечень. Организации, получившие гранты на цели, не вошедшие, например, на здравоохранение, не в состоянии заплатить с них налог на прибыль, потому что бюджеты грантов не предусматривают такой статьи расходов.

Некоммерческие организации могут осуществлять несколько видов деятельности не запрещенных законодательством, в том числе и приносящую доход деятельность. При выполнении работ за счет целевых средств или за счет дохода от коммерческой деятельности, общехозяйственные расходы будут отнесены разным видам деятельности. Такие расходы на содержание организации не могут быть отнесены к

конкретному виду деятельности, поэтому их распределяют между видами деятельности. Однако с позицией налоговых органов, расходы на содержание предприятия и ведение уставной деятельности должны осуществляться за счет целевых средств, а при их недостаточности за счет чистой прибыли. Таким образом, расходы не будут признаваться расходами при налогообложении прибыли, полученной от коммерческой деятельности некоммерческих организаций.

Передача права собственности на безвозмездной основе на товары, выполненные работы, оказанные услуги признаются реализацией товаров, работ и относятся к объекту налогообложения налогом на добавленную стоимость. В отличие от коммерческих организаций для некоммерческих организаций бесплатная передача товаров является систематическим делом. К тому же, в отличие от коммерческих организаций, они не могут переложить налоговое бремя на получателя и не могут нести его за счет прибыли. Эта проблема частично решена Налоговым кодексом РФ путем освобождения от налогообложения отдельных операций: возмездных и безвозмездных. НК РФ не освобождает от налогообложения ряд операций по безвозмездному оказанию услуг, которые являются обычным делом уставной деятельности некоммерческих организаций.

В качестве возможной реформы для некоммерческих организаций авторами предлагается[4]:

- освободить от налогообложения на доход пожертвования и прочие виды безвозмездного финансирования в пользу некоммерческих организаций. Предоставить освобождение при условии, что приносящая доход деятельность относится к уставным целям;
- стимулировать финансовую стабильность некоммерческих организаций за счет разнообразия или изменения источников финансирования, также за счет приносящей доход деятельности;
- стимулировать благотворительную деятельность граждан и обеспечить возможность налоговых вычетов по благотворительным взносам;
- предоставить налоговые льготы коммерческим организациям, делающим пожертвования, при выполнении определенных условий.

Список использованной литературы

1. О некоммерческих организациях: федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (с последующими изм.) // Собрание законодательства РФ". – 1996. - N 3. – Ст. 145
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1/ Федеральный закон РФ от 30.11.1994 г. N 51-ФЗ (с последующими изм.) // Собрание законодательства РФ.-1994.- №44
3. Налоговый кодекс Российской Федерации/ Федеральный закон РФ от 31.07.1998 № 148- 149
4. <http://www.ekon.oglib.ru/bgl/7512.html>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОЦЕНКЕ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ БАНКА

Беленя И.А.

*Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М. Ф. Решетнева
г.Красноярск*

Научный руководитель - к.т.н., доцент С.В. Котельникова

Развитие экономической сферы невозможно без внедрения современных интеллектуальных технологий, представляющих собой основу экономических информационных систем. Данные системы хранят в себе огромные базы данных и обеспечивают поддержку при принятии решений, заменяя собой специалистов-экспертов, которые могут в любой момент квалифицированно отвечать на многочисленные вопросы в своей области знаний.

В настоящее время экономика России находится в режиме «экономического спада», что влечёт за собой ряд последствий. В условиях кризиса 2015–2016 года объем просроченных кредитов в России вырос на 58 процентов, что в среднем составляет около 2,8 триллиона рублей.

Любая экономическая деятельность изначально содержит в себе риск понести убытки или потерять возможность получения большей выгоды в результате неверной оценки собственной деятельности или же из-за воздействия внешних факторов.

Кредитные риски являются основным видом рисков, с которым сталкиваются банки в своей профессиональной деятельности. Данный вид рисков проявляется в большинстве операций, совершаемых на финансовых рынках. В основном это ссуды и поручительства, однако, не стоит забывать про гарантии, облигации, сделки и пр. Кредитный риск – риск возникновения у банка убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств в соответствии с условиями договора.[1]

Особое место в оценке кредитных рисков занимает определение метода его оценки на уровне банковского (кредитного) портфеля и по каждому заемщику в отдельности.

Пакет кредитных операций, осуществляемых банком для получения прибыли, называется кредитным портфелем банка. Для оценки кредитного портфеля определяется вероятность уменьшения стоимости активов банка, что чаще всего связано с невыполнением обязанностей кредитора.

Для кредитных организаций расположенных на территории РФ основными документами регламентирующими оценку и управление кредитными рисками являются:

- «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (утв. Банком России 26.03.2004 N 254-П) (ред. от 01.09.2015) (Зарегистрировано в Министерстве России 26.04.2004 N 5774)
- «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» (утв. Банком России 20.03.2006 N 283-П) (ред. от 03.12.2012) (Зарегистрировано в Министерстве России 25.04.2006 N 7741)

Прогнозирование кредитных рисков с применением искусственного интеллекта позволит повысить качество и уменьшить время принятия решений, сократить группу экспертов занимающихся расчетом, и свести к минимуму возникновение счетных ошибок, связанных с человеческим фактором. Также, данное решение приведет к улучшению эффективности работы и квалификации специалистов.

Автоматизированные банковские системы позволяют сотрудникам организации не только проверить правильность расчетов показателей, но и обращаться к компьютеру за статистическим решением в сложных или сомнительных кредитных ситуациях, где необходим анализ большого объема информации. На сегодняшний день существует множество автоматизированных систем, предназначенных для анализа финансовых показателей кредиторов, они внедрены в эксплуатацию и активно используются в деятельности банков. Самый распространенный из IT-продуктов данной категории является «Финансовый риск-менеджер», компании ИНЭК, предназначенный для автоматизации профессиональной деятельности финансовых аналитиков кредитных организаций (российские и иностранные банки). Достоинством комплекса является возможность просмотра различных графиков и диаграмм (рентабельность, риск, ликвидность) анализируемой компании. Возможность разрабатывать собственные методики анализа на основе механизмов выбора способа расчета показателей (открытый способ расчета) повышает функциональность программы. Однако существенным минусом является стоимость программного комплекса и ежемесячного платежа за сопровождение, что значительно ограничивает круг потребителей. Следовательно, возникает необходимость поиска альтернативного варианта для маленьких развивающихся банков. Исходя из стоимости, вытекает вывод о том, что создание недорогого аналога достаточно актуально.

Таким образом, разработанная экспертная система эмитирует ход рассуждения эксперта при оценке рисков кредитования клиентов банка, основными функциями которого являются: расчет основных коэффициентов и показателей, сравнение их с имеющейся базой клиентов и вынесение решения об одобрении оптимальной суммы кредита. Дополнительно, программа для удобства ведения документооборота личных дел клиентов, предоставляет возможность печати результата работы экспертной системы по анализируемому клиенту. Также для защиты конфиденциальной информации клиентов банка предусмотрена аутентификация операторов.

Список литературы:

1. Анализ кредитных рисков [Текст]: Костюченко Н. учеб. пособие СПб «Скифия», 2010
2. Факторы и условия формирования рисков кредитного предпринимательства [Текст]: Русаков Ю.Ю. учеб. пособие, 2004.
3. Банковское дело [Текст]: Г.Г.Королевой. – учеб. пособие, 2003. – 751с.

СТАНОВЛЕНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Белоусова Е.Г., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – ст. преподаватель Зайцева Т.Н.

Причинами становления Российского рынка ценных бумаг можно считать результат глубоких институциональных реформ в России. Несмотря на достаточно хаотическое развитие рынка в течение этого времени, на данном этапе уже сформировалась реально функционирующая классическая система трехуровневого финансирования экономики.

Развитие капитализма в России в конце 19 века подтолкнуло к созданию абсолютно новых товарно-денежных отношений. До этого периода ценные бумаги были в виде государственных облигаций. До конца 19 века в России не существовало ни одной фондовой биржи. Сделки с ценными бумагами осуществлялись на товарных биржах по правилам биржевой торговли.

В марте 1883 года были утверждены первые «Правила для сделок по покупке и продаже фондов и акций на бирже». А сделки с частными ценными бумагами были разрешены законом только 8 июня 1893 года.

В ноябре 1907 года биржевое законодательство дополнилось «Правилами для сделок по покупке и продаже иностранной валюты, фондов и акций на Петербургской бирже», которые касались только техники операций с акциями.

В начале 20 века Петербургская биржа ограничивала котировку многих российских компаний. В 1912 году в биржевой оборот входили лишь акции 173 предприятий, между тем как в официальном бюллетене насчитывалось 295 предприятий.

Говоря о современном рыночном хозяйстве, то оно включает в себя рынок товаров и услуг, рынок рабочей силы, а так же финансовый рынок. Процессы, проходящие в сфере товарного рынка, отражаются на состоянии финансового рынка, и наоборот.

Уровень развития финансового рынка и его составных элементов (рынка ценных бумаг, валютного рынка, кредитного рынка и т.д.) играет решающую роль в создании цивилизованной рыночной экономики.

Российский Финансовый рынок, как и говорилось ранее, еще формируется. Но уже сегодня обладает такими потенциальными возможностями и объемами, что бесспорно способен привлекать внимание всего финансового мира. Западные экономисты высоко оценивают потенциал российского рынка ценных бумаг.

Вообще, рынок ценных бумаг - это часть финансового рынка, представляющая рынок реально существующего капитала. Функционирование рынка ценных бумаг зависит от воздействия многих факторов различного характера.

Но современное законодательство, регулирующее рынок ценных бумаг, далеко от совершенства. Тем не менее, сам рынок есть, он функционирует и развивается, оказывает влияние на положение дел в государстве и способствует развитию предпринимательства.

По мнению экспертов, российский рынок ценных необходимо развивать в следующих направлениях:

1. Поскольку развитый рынок ценных бумаг обычно имеет доступ к фондам, формируемым различными типами институциональных инвесторов, то рынок ценных бумаг может расти, если такие институты будут созданы.

2. Консультационные и управленческие услуги в рынке ценных бумаг, способствующие государственным капиталовложениям в инвестиционные фонды, страхование вкладов и других видов сбережений требуют соответствующей законодательной, регламентационной, образовательной и технической поддержки.

3. Правление акционерных предприятий защищает интересы широкого круга инвесторов, поэтому законодательство о фирмах должно это гарантировать. Это предполагает определение обязанностей руководителей и установление контроля для предотвращения разного рода махинаций.

4. Особой проблемой для государства остается защита интересов вкладчиков негосударственных пенсионные фонды и страховые компаний. Органы, регулирующие деятельность этих финансовых институтов, должны разработать нормативы обязательных инвестиций, наиболее ликвидные и надежные ценные бумаги.

С помощью этого и разумных, расчетливых действий правительства, российский рынок ценных бумаг сможет вплотную приблизиться к мировым стандартам.

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ

Белоусова Е.Г., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Замалетдинова Э.Н.

Финансовый рынок – это механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса и предложения на капитал. Финансовый рынок представляет собой систему экономических и правовых отношений, связанных с куплей-продажей или выпуском и оборотом финансовых активов. Субъектами этих отношений выступают государство, а также те, кто желает передать в пользование свободные финансовые ресурсы, те, которые требуют инвестиций, и финансовые посредники, которые на стабильной, благоустроенной основе обеспечивают перераспределение финансовых ресурсов среди участников рынка.

Финансовые рынки выполняют ряд важных функций.

1. Обеспечивают такое взаимодействие покупателей и продавцов финансовых активов, в результате которого устанавливаются цены на финансовые активы, которые уравнивают спрос и предложение на них.

2. Финансовые рынки вводят механизм выкупа у инвесторов надлежащих им финансовых активов и тем самым повышают ликвидность этих активов.

3. Финансовые рынки оказывают содействие нахождению для любого из кредиторов контрагента соглашения, а также существенно снижают затраты на проведение операций и информационные затраты.

В зависимости от целей анализа, а также от особенностей развития отдельных сегментов финансового рынка в тех или иных странах существуют разные подходы к классификации финансовых рынков.

Валютный рынок – это рынок, на котором товаром являются объекты, имеющие валютную ценность. К валютным, ценностям относятся: иностранная валюта; ценные бумаги; драгоценные металлы и природные драгоценные камни. Рынок золота – это сфера экономических отношений, связанных с куплей-продажей золота как с целью накопления и пополнения золотого запаса страны, так и для организации бизнеса или промышленного потребления. В основе наиболее общего деления финансовых рынков на рынки денежных средств и рынки капиталов лежит срок обращения соответствующих финансовых инструментов. В

деятельности экономических субъектов для обеспечения их текущей ликвидности важную роль играет рынок денежных средств, называемый также денежным рынком.

С учетом принципиальных форм заключения сделок на финансовом рынке основные его участники подразделяются на две группы: продавцы и покупатели финансовых инструментов (услуг) и финансовые посредники.

Рынок ценных бумаг является одним из наиболее регламентированных рынков в мире. Развитие ситуации на рынке государственных ценных бумаг в 2012–2014 гг. определялось ростом интереса инвесторов к размещаемым выпускам ОФЗ (облигации федерального займа). Благодаря высокому спросу участников на отдельные наиболее ликвидные выпуски ОФЗ, эмитенту удалось разместить их на достаточно выгодных условиях.

Качественного изменения состава инвесторов на рынке ОФЗ в 2012–2014 гг. не произошло. Основными инвесторами по-прежнему являются ограниченное количество банков с государственным участием и Пенсионный фонд Российской Федерации.

В 2014 г. на российском рынке акций по сравнению с 2012 г. усилилась неопределенность ценовых ожиданий и увеличилась волатильность котировок ценных бумаг под влиянием нестабильной конъюнктуры внешних товарных и финансовых рынков, а также действий спекулянтов, по-прежнему доминировавших на внутреннем рынке акций.

Ситуация на внутреннем валютном рынке в 2012–2014 гг. определялась динамикой мировых цен на основные товары российского экспорта и потоков капитала, а также параметрами курсовой политики Банка России. В условиях преимущественного роста цен на мировом рынке энергоносителей наблюдался существенный приток средств от внешнеэкономических операций, что создавало поддержку национальной валюте и способствовало укреплению рубля. Резкое снижение цен на нефть создало интенсивное давление на рубль и явилось основной причиной его существенного ослабления.

Одной из причин неравномерного развития экономики нашей страны, многие эксперты считают несовершенство российского законодательства. Для повышения эффективности правового регулирования обращения на финансовом рынке производных финансовых инструментов необходимо: обеспечить учет прав на финансовые инструменты, не являющиеся ценными бумагами; распределить риски, связанные с деятельностью посредников на рынке финансовых инструментов; обеспечить защиту прав владельцев финансовых инструментов.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «НАБЕРЕЖНОЧЕЛНИНСКИЙ КРАНОВЫЙ ЗАВОД»

Богинский С.К., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

Научный руководитель – к.э.н., доцент Полторыхина С.В.

г. Набережные Челны

Акционерное общество «Набережночелнинский крановый завод» (АО «НЧКЗ») единственный в Поволжском регионе сертифицированный крановый завод выпускающий мостовые двухбалочные краны грузоподъемностью до 100 тонн и козловые краны грузоподъемностью до 50 тонн. В числе основных клиентов можно выделить такие крупные компании как: ПАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина, ОАО «ТАИФ-НК», ПАО «Нижнекамскнефтехим», АО «ТАНЕКО», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «АК «Транснефть», ФГУП «ГУССТ № 8» при Спецстрое России, ООО «ЕвроХим-ВолгаКалий», ПАО «Уральская горно-металлургическая компания», ОАО «Челябинский «Электрометаллургический комбинат» и др.

Для выработки решений по формированию и совершенствованию использования активов рассматриваемого предприятия проведем аналитику текущей ситуации на предприятии.

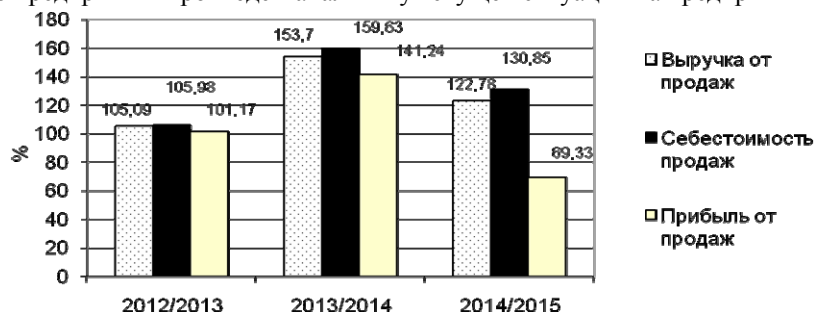


Рис. 1. Динамика темпа роста выручки, себестоимости и прибыли от продаж

Так, рост выручки от продажи продукции в динамике оценивается положительно: увеличение в 2014 г. на 53,7% по отношению к 2013 г. и на 22,78% в 2015 г. по отношению к 2014 г. По себестоимости продаж наблюдается аналогичная тенденция. В 2014 г. она составила на 59,63% выше уровня 2013 г. В 2015 г. эта величина увеличилась на 30,85%. Рост себестоимости связан с ростом объема производства и продаж.

Динамика выручки и себестоимости оказала влияние на уровень прибыли от продаж, которая, несмотря на рост в 2014 г. по сравнению с 2013 г. (прирост составил 41,24%), в целом снижается и по итогам 2015 г. составила – 30,67%. Как следствие, рентабельность продаж за 2013-2015 гг. сократилась с 12,37% до 11,37% и 6,42% соответственно.

В динамике темпа роста выручки, себестоимости и прибыли от продаж АО «НЧКЗ» за 2013-2015 гг. наблюдаются высокие темпы роста выручки, себестоимости и прибыли от продаж. Вместе с тем, в 2015 г. соотношение темпов роста показателей по сравнению с 2014 г. составило 122,78%, 130,85% и 69,33%, что отражает снижение эффективности управления активами предприятия и затратами по их формированию.

Положительно следует оценить совокупный рост чистой прибыли. Динамика чистой прибыли, в свою очередь, оказала положительное влияние, как на рентабельность активов, так и на производственную рентабельность.

По данным проведенного анализа автором сделаны выводы о снижении уровня деловой активности исследуемого предприятия за 2013-2015 гг., это связано с увеличением активов (темп роста 276,18 %), как оборотных (темп роста 256,01 %), так и внеоборотных (темп роста 309,16 %), на фоне менее интенсивного роста выручки (темп роста 181,37 %).

Таблица 2.

Показатели ликвидности и структуры капитала АО «НЧКЗ» в 2013-2015 гг., ед.

| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|--|---------|---------|---------|
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,03 | 0,01 | 0,11 |
| Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности | 0,20 | 0,21 | 0,56 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 0,84 | 0,92 | 1,86 |
| Коэффициент ликвидности при мобилизации запасов и затрат | 0,64 | 0,70 | 1,29 |
| Коэффициент автономии | 0,03 | 0,03 | 0,05 |
| Коэффициент соотношения собственных и заемных средств | 0,03 | 0,03 | 0,06 |

Динамика показателей ликвидности активов и структуры капитала позволила сделать вывод о том, что все значения показателей ликвидности возрастают, что говорит о повышении эффективности управления и использования активов в АО «Набережночелнинский крановый завод» за 2013-2015 гг.

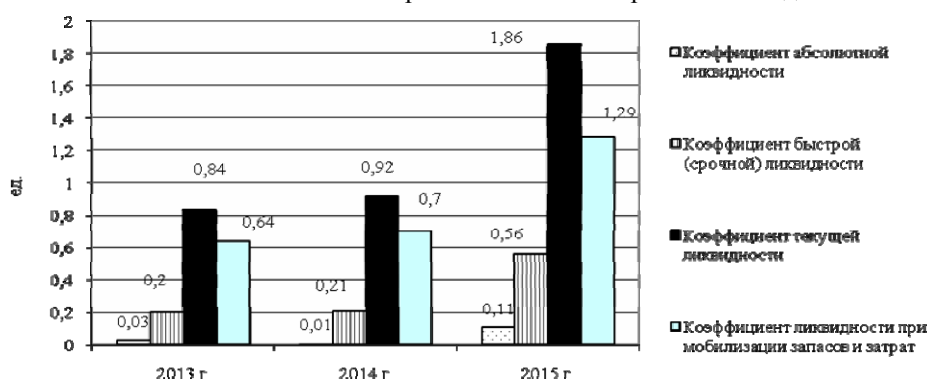


Рис.2. Динамика показателей ликвидности АО «НЧКЗ» в 2013-2015 гг.

Несмотря на рост коэффициента автономии в 2015 г. (составил 0,05 ед.) по сравнению с 2013-2014 гг. (составил 0,03 ед.), финансовое положение организации не устойчиво, так как в структуре источников 5% занимают собственные средства (при минимальном – 50%), оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств.

Обобщая результаты проведенного анализа можно сделать вывод о том, что предприятие расширяет свою деятельность. Более эффективную деятельность предприятия можно отметить в 2015 г. Себестоимость реализованной продукции свидетельствует о вероятном дальнейшем росте объемов производства и реализации продукции. Все значения показателей ликвидности возрастают, что говорит о повышении эффективности управления и использования активов в АО «НЧКЗ» за 2013-2015 гг. Вместе с тем, собственного капитала недостаточно для обеспечения устойчивого финансового положения. Для повышения уровня показателя необходимо пополнять реальный собственный капитал предприятия и обоснованно сдерживать рост внеоборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности.

Таким образом, на основании проведенного анализа, сформирован ряд рекомендаций для АО «НЧКЗ» по повышению деловой активности и уровня рентабельности активов, в числе которых: повышение эффективности использования внеоборотных активов (основных средств); оптимизация оборотных активов; увеличение прибыли от продаж за счет снижения коммерческих и управленческих расходов; снижение процентов к уплате за счет оптимизации капитала.

Список литературы:

1. Атаманчук, Ю.Н. Формирование оборотного капитала предприятий в контексте коммерческой и сбытовой деятельности / Ю.Н. Атаманчук // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2015. - № 2. - С.3-7.
2. Бардовский, В. П. Экономическая теория: учебник / В. П. Бардовский, О.В. Рудакова, Е.М. Самородова. - М.: Инфра-М, 2015. - 399 с.
3. Бородин, Д.В. Управление структурными преобразованиями экономики промышленных отраслей России с точки зрения институционального подхода на современном этапе / Д.В. Бородин // Российское предпринимательство. – 2015. - №3, том 16. - С. 389-402.
4. Гапоненко, А. Л. Теория управления: учебник для академического бакалавриата / А. Л. Гапоненко, М. В. Савельева. - М.: Юрайт, 2015. - 343 с.
5. Кондратьев, В. Особенности ресурсной модели экономического роста / В. Кондратьев // Проблемы теории и практики управления. - 2016. - №6. - С.20-27.
6. Финансы: учебник / Гос. ун-т управления; под ред. А. М. Ковалевой. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2015. - 444 с.
7. Шестакова, Е.В. Формирование модели оценки развития промышленного предприятия / Е.В. Шестакова // Российское предпринимательство. – 2015. - №14, том 16. - С. 2205-2218.
8. Экономическое содержание и виды рентабельности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.km.ru/referats/333388-formuly-rascheta-rentabelnosti>.

ИССЛЕДОВАНИЕ СУТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Буранова Е.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель: к.э.н., доцент Манушин Д. В.

Формирование понятия «институциональное антикризисное управление предприятием» (далее ИАУП) будет осуществлено абстрактно-логическим методом. То есть для его получения были изучены, уточнены и объединены понятия «Антикризисное управление предприятием», «Институциональная среда антикризисного управления», «Институциональное управление предприятием».

В целях обобщения и оценки определений «Антикризисного управления предприятием», данных различными исследователями, их мнения были сгруппированы по типичным ошибкам этих определений.

Понятие антикризисного управления предприятием рассматривается слишком узко такими авторами как Беляев С. Г. и Кошкин В. И., Курошева М.Г., Кислухина И., Александров Г. А., Гончаров М. М. и Лемзяков Г. А.

Э. С. Минаев и В. П. Панагушин, В. Н. Пак, О.Н. Демчук и Т.А.Ефремова понимают антикризисное управление предприятием в излишне широком смысле.

По нашему мнению, определения антикризисного управления таких авторов как Бутенко Д.В., Бутенко Л.Н., Бугрий Р.С., Кошечкин Я.С., Грязнова А. Г., Ларионов И. К., Никитина Н. В., Радченко И. А. имеют чрезмерно размытое содержание и некорректные формулировки.

Определения Короткова Э. М. и Файншмидта Е. А. по нашему мнению практически полностью отражают суть изучаемого явления, ошибок в их определениях выявлено не было, но они, как и все другие авторы не учли институциональные аспекты антикризисного управления предприятием.

Соответственно, для дальнейшего формирования итогового понятия необходимо было рассмотреть понятие институциональной среды, как объекта институционального антикризисного управления.

Были изучены мнения Котлярова И. Д., Крамина Т. В., Ушанова П. В., характеризующих внутреннюю институциональную среду предприятия и мнений Шагиевой А. Х. и Манушина Д. В., определивших влияние внешней институциональной среды антикризисного управления на его эффективность. На основании обобщения этих мнений было сформулировано уточненное определение понятия институциональной среды антикризисного управления предприятием.

Далее, для формирования понятия «ИАУП» необходимо было уточнить определение институционального управления предприятием. С этой целью были обобщены и оценены понятия институционального развития, института, управления на основе институциональных изменений, институционального управления. Для уточнения понятия «институциональное управление» было выбрано определение, данное Новиковым Д. А. Для уточнения объекта воздействия были изучены мнения ученых по поводу сущности понятия института (Нуреев Р., Норт Д., Агапова И. И., Аузан А. А., Павлов К.). Для определения цели институционального управления были изучены мнения Купряшиной Г. Л. и Окладниковой Е. А. по таким аспектам как институциональное развитие и институциональные изменения.

В итоге было сформулировано следующее определение понятию ИАУП.

ИАУП – это совокупность антикризисных мер, направленных на устранение потенциального и реального кризиса на предприятии, путем совершенствования правил, регулирующих как внутренние взаимоотношения сотрудников, так и взаимоотношения с их контрагентами, с учетом воздействия институциональной среды. Причем должно быть учтено как прямое, так и косвенное ее влияние на

преодоление явного кризиса, снижение его отрицательных последствий и дальнейшее институционально-экономическое развитие предприятия.

Список использованной литературы

1. Агапова, И. И. Институциональная экономика : учебное пособие /И. И. Агапова.– М. : Магистр : Инфра-М, 2013. – 270 с.
2. Антикризисное управление: Учеб.пособие для технических вузов / В. Г. Крыжановский, В. И. Лапенков, В. И. Лютер и др./ под ред. Э. С. Минаева и В. П. Панагушина. – М.: «Издательство ПРИОР», 1998. – 432 с.
3. Антикризисный менеджмент / Под ред. А. Г. Грязновой. – М.: ЭКМОС, 1999. – 368 с.
4. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. И.К. Ларионов. – М.: Дашков и К, 2012. – 380 с.
5. Антикризисное управление: Учебник / Государственный Университет Управления; Под ред. Э.М. Короткова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 620 с.
6. Беляев, А. А. Антикризисное управление / А. А. Беляев, Э. М. Коротков. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 311 с.
7. Бутенко Д.В. Моделирование систем антикризисного управления на основе гомеостатического подхода / Д. В. Бутенко, Л.Н. Бутенко, Р.С. Бугрий, Я.С. Кошечкин // Современные проблемы науки и образования. 2014. №3. С. 425.
8. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под ред. А. А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
9. Караткевич, С. Г. Социальные технологии управления социотехническими системами: проблемы и пути решения / С.Г. Караткевич, В. Н. Добрынин, Е. А. Окладникова // Вестник НГУ. – 2011. – №3. – С. 94-102.
10. Квашнина, Н. А. Институциональная среда экономики: самоорганизация и регулирование / Н. А. Квашнина, С. В. Ключина, Д.Б. Бабаев // Личность. Культура. Общество. – 2004. – №2(22). – С.258-269.
11. Киселев С. В. Методологические подходы к оценке институциональной системы антикризисного управления / Киселев С. В. // Вестник Казанского технологического университета. – 2013. – № 6. – С. 256-260.
12. Киселев, С.В., Моделирование оценки эффективности институциональной системы антикризисного управления / С. В. Киселев, А. Х. Шагиева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 9. – С. 114-118.
13. Кислухина, И. Новая научная парадигма антикризисного управления / И. Кислухина // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 11. – С.104-115.
14. Котляров, И. Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: соотношение понятий / И. Д. Котляров // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2012. – №5. – С. 34-41.
15. Крамин, Т. В. Внутрифирменные институты как элемент управления стоимостью компании / Т. В. Крамин // Вестник чувашского университета. – 2006. – №4. – С. 255-260.
16. Купряшин, Г. Л. Государственное управление посредством институциональных изменений / Г.Л. Купряшин // ПОЛИС. Политические исследования: научный и культурно-просветительский журнал. –2012. – № 6(132). – С.112-125.
17. Курошева, Г. М. Теория антикризисного управления предприятием: Учеб.пособие / Г. М. Курошева. – СПб.: Речь, 2002. –
18. Манушин, Д.В. Антикризисное государственное управление российской экономикой: институциональный подход / Д.В. Манушин // Финансы и кредит. – 2014. – № 3(579).– С.23-34.
19. Манушин, Д. В. Антикризисное управление Российским тяжелым машиностроением: институциональный подход / Д. В. Манушин // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 3.– 131-137.
20. Манушин Д. В. Уточнение понятия «макроэкономический кризис» / Д.В. Манушин // Финансы и кредит. – 2014. – № 25(601).– С.39-55.
21. Никитина, Н. В. Формирование модели оценки системы антикризисного управления на примере корпорации машиностроительной отрасли самарского региона / Н. В. Никитина // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2010. – №1-2. – С. 46-52.
22. Новиков, Д. А. Институциональное управление организационными системами / Д. А. Новиков. – М.: ИПУ РАН, 2004. – 68 с.
23. Нуреев, Р. Торстейн Веблен: взгляд изXXI века / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2007. – №7. – С. 80.
24. Окладникова, Е. А. Инновационные социальные технологии в управлении антикризисной социально-экономической деятельностью [Электронный ресурс]: Коллективная монография / Е. А. Окладникова, К. М. Оганян, В. Н. Добрынин. - Санкт-Петербург, ИД «Петрополис», 2010. - 188 с.
25. Павлов, К. Патоинституционализм, патоинституты и модернизация российской экономики / К. Павлов // Проблемы теории и практики управления : международный журнал. – 2013. – № 7. – С.124-132.

26. Пак В. Н. Антикризисное управление предприятием: Курс лекций / В. Н. Пак. – Екатеринбург: Изд-во Урал.гос. экон. ун-та, 2006. – 266 с.
27. Радченко, И. А. Учебный словарь терминов рекламы и публичных отношений, 2004. –
28. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Г. З. Базаров, С. Г. Беляев, Л. П. Белых и др. / Под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 469 с.
29. Ушанов, П. В. Антикризисное управление: социально-психологические аспекты / П. В. Ушанов // Деньги и кредит. – 2008. – №6. – С. 61-65
30. Файншмидт, Е. А. Зарубежная практика антикризисного управления / Е. А. Файншмидт. – М.: Издательство РАГС, 2010. – 183с.
31. Шагиева, А. Х. Институциональные подходы к идентификации категории антикризисного управления / А. Х. Шагиева // Инновации и инвестиции. – 2012. – №2. – С.90-94.

ЗАЧЕМ ОРГАНИЗАЦИЯМ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ?

Бурмистров П.П.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель - к.э.н., доцент Хайруллина Д.И.

Бухгалтерский учёт необходим на каждом предприятии, для того чтобы оно эффективно работало, так как цель деятельности любого предприятия является получение прибыли. Более того, ведение бухгалтерии обязательно на любом предприятии, осуществляющем свою деятельность в любой точке мира.

По-нашему мнению бухгалтерский учет должен давать ответы на такие вопросы как: приносит ли деятельность, которую осуществляет организация, прибыль, достаточны ли объемы продаж, достаточно ли средств для погашения кредиторской задолженности и многие другие. Поэтому бухгалтерский учет обеспечивает всех заинтересованных пользователей информацией о финансовом и имущественном состоянии организации на любой момент времени. Каждое предприятие обладает значительным количеством объектов бухгалтерского учета, в частности основные средства, нематериальные активы, незавершенное производство, материальные запасы, дебиторскую и кредиторскую задолженность, денежные средства и т. д. Эти активы и пассивы в процессе деятельности предприятия постоянно изменяются, а все данные об этих изменениях тщательно фиксируются и отражаются как раз в бухгалтерском учете.

Но ведение бухгалтерского учета требует постоянного контроля. Как контролировать бухгалтерию? Единственным ответом на данный вопрос является периодическое предоставление бухгалтерской отчетности. Организации представляют в налоговые органы не только декларации, но и баланс, отчет о финансовых результатах. Минимальный объем информации, которой должен располагать руководитель, включает в себя: отчет о финансовых результатах; отчет о движении денежных средств — раскрывает информацию о поступлении, расходовании и о наличии средств, выплаты заработной платы и подотчетных сумм; сроки и суммы уплаты налогов; график погашения дебиторской и кредиторской задолженности. Данные отчеты сдаются в соответствии с установленным руководителем графиком. Большой объем информации зависит от организационной структуры предприятия.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Бусыгина Е.Ф., ст. преподаватель

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Одним из недостатков современной финансовой отчетности является отсутствие информации предвидения. Преобладание в учетной информации фактов хозяйственной жизни имеющих место быть, подтверждает мнение о направленности бухгалтерской науки в прошлое.

Бухгалтерская наука продолжает базироваться на старых правилах и отражает лишь то, что есть в документах, и, если этих документов нет или в них нет соответствующей регистрации фактов хозяйственной жизни, то не могут возникнуть и правовые взаимоотношения, что и приводит к формальному отрицанию той или иной действительности.

Отсюда следует, что и финансовая отчетность носит исторический характер и не дает возможности предвидеть, какие факты хозяйственной жизни экономического субъекта появятся в ближайшем будущем. Имея же такую информацию, можно делать более точные выводы об устойчивости финансового положения экономического субъекта. Будущее бухгалтерского учета его ориентация на представление информации стратегического характера, то есть представление перспективной и прогнозной информации.

Перед бухгалтерским учетом выдвигаются новые требования, на которые он должен адекватным образом отреагировать. Иначе бухгалтерский учет может потерять место ключевого инструмента информационного обеспечения деятельности экономического субъекта.

Концепция бухгалтерского учета и разрабатываемые на её основе правила и нормы постановки и ведения бухгалтерского учета хозяйствующими субъектами, должны в полной мере отвечать запросам пользователей данной информации с учетом ее стратегического характера.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вагапова Э.И.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – ст. преподаватель Лисенкова К.С.

Вся человеческая жизнь, так или иначе, связана с рисками, и абсолютно любой человек ежедневно в той или иной степени рискует. Предприниматель, как и любой субъект экономики, так же подвержен в своей деятельности определенному набору рисков, так как инвестиционная деятельность (как разновидность предпринимательской активности населения) является важнейшим источником экономического роста, финансовой основой прогресса.

Следует прояснить, что представляет собой инвестиционный риск, так разновидность рисков, с которыми сталкивается в своей деятельности предприниматель. Риск как экономическая категория представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В этом случае возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток); нулевой; положительный (выигрыш, выгода, прибыль). При этом не стоит забывать, что риск можно избежать, однако для предпринимателя избегание риска зачастую означает отказ от возможной прибыли.

В то же время стоит напомнить, что инвестиционный риск - это вероятность полной или частичной потери вложенного капитала, неполучения или недополучения планируемого дохода, как в реальном денежном эквиваленте, так и путем обесценивания вложенных средств.

Согласно большинства мнений ученых экономистов риски связанные с предпринимательской деятельностью, возможно, классифицировать следующим образом: риски прямых финансовых потерь (предполагает возможность частично или полностью потерять вложенный капитал); риски косвенных финансовых потерь (предполагает возможность потерять деньги не прямо, а косвенно, например, валюта капитала обесценится и девальвирует); риски снижения доходности (предполагает возможность получать от вложений не ту прибыль, которая была спрогнозирована, например, инвестиции в акции); риски упущенной выгоды (предполагает не потери вложений, а упущенную выгоду).

Каждому предпринимателю необходимо в процессе своей деятельности целено, направлено проводить мероприятия по оценке уровня риска, а так же применять способы управления рисками, так как минимизация рисков инвестиционной деятельности является основной задачей любого предпринимателя и в первую очередь его сотрудников. Для решения данной задачи, прежде всего инвестор (предприниматель) должен уметь адекватно оценить, насколько рискованными окажутся те или иные инвестиции. Также необходимо составлять инвестиционный портфель, распределяя средства в разные активы и разные источники пассивного дохода. Стоит отметить, что чем шире и глубже диверсифицированы финансовые инструменты инвестиционного портфеля, тем надежнее защищен капитал инвестора (предпринимателя).

Таким образом, риск является неотъемлемой частью современной рыночной экономики, а управление рисками в предпринимательской деятельности проводить необходимо всегда. И для того чтобы избежать риски инвестор должен уметь правильно оценивать свои риски и грамотно ими управлять.

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА И ЕГО РОЛЬ В ГОСУДАРСТВЕ

Валиева А.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – к.э.н., доцент Фаррахова Е.Г.

Малому предпринимательству есть куда развиваться - его доля в нашем ВВП всего 21 процент, тогда как в мире - от 50 до 70 процентов. При этом в России с 2013 года этот показатель только уменьшается, несмотря на значительный рост расходов на господдержку. Малое предпринимательство отвечает социально-экономическим интересам России, являясь мощным источником развития, позволяющим создавать новые ценности и приумножать национальное богатство. Для экономики в целом деятельность малых фирм является важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого предпринимательства специалисты даже судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке. Понимание необходимости развития малого бизнеса требует ясного представления о том, какое место он занимает в национальной экономике и каковы его отличительные особенности. В мировой экономике малые предприятия являются базисом. Специалисты утверждают, что без них не будут существовать крупные предприятия. С каждым годом роль малого бизнеса усиливается. Он создает новые рабочие места, способствует внедрению инноваций, развитию отраслей, уменьшению кризисных «ударов», и положительной динамике роста экономических показателей. Такие предприятия более гибкие и приспособляемые в своем рыночном поведении и способны очень быстро среагировать на изменение ситуации в стране. К сожалению пока еще вклад малых предприятий в оздоровление экономики России недостаточен, так как во многих случаях они представляют неустойчивую структуру, зависимую от колебаний рынка и нуждающуюся во всесторонней государственной поддержке, информационном обслуживании, подготовке кадров с действительно рыночным принципом мышления.

Опыт развитых промышленных стран показывает, что вопрос существования и развития малого предпринимательства напрямую связан с реальными шагами государства по оказанию помощи.

Устоявшееся мнение, что предприниматель, занятый в среднем и малом бизнесе, может рассчитывать только на себя и собственные возможности, уже не соответствует нынешним реалиям. Государство оказывает мощную поддержку субъектам предпринимательства, которая может стать отличным подспорьем для старта и развития проекта. Программы разноплановые, есть прямое субсидирование малого бизнеса, бесплатное обучение, помощь во взятии кредитов, участие в ярмарках на льготных условиях и многое другое.

На 2016 год только в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» для оказания поддержки в регионы выделено почти 17 млрд. рублей.

Большие надежды малого бизнеса связаны с доступом к госзакупкам, так как речь идет о рынке в 28-30 миллиардов долларов, на котором малый бизнес с 2016 года может получить квоту в 18 процентов закупок. [3]

Но несмотря на эти поддержки, на период кризиса в экономике происходит значительное увеличение единого налога на вмененный доход (ЕНВД).

По формальным показателям налогообложение в России носит более или менее приемлемый характер, но совокупное последствие налогового бремени оценить сложно. В то же время при анализе налогового бремени мы обращаемся к зарубежному опыту и видим, что наше налогообложение является достаточно доступной или выверенной величиной. Но зарубежная практика в рамках правового поля допускает определенную оптимизацию налоговых расходов, и это стимулирует инвестиционные вложения в основной капитал. В связи с этим возникает вопрос: является ли существующая сейчас в России система оптимальной и носит ли она стимулирующий характер? Или же существующая система нуждается в дополнительном анализе и совершенствовании для того, чтобы она не была тормозом для развития предпринимательской деятельности?[4]

Реформа необходима, и проводить ее нужно комплексно: не только в привязке к вопросам налогообложения, но и с обсуждением таких вопросов, как кадастровая оценка недвижимости и арендных платежей. То есть налоги - это комплексная проблема, а не только проблема ставок. Необходимо более широко подойти к формированию комплексной оценки налоговой системы как одной из областей государства в общей системе.

Малое предпринимательство, несмотря на все сложности развития, имеет хорошие перспективы. Оно позволяет решить определенные социальные, научные, технические и экономические задачи, стоящие перед обществом. В ряде случаев крупному бизнесу сложно удовлетворить те или иные потребности населения, тогда ведущая роль переходит к среднему и малому бизнесу. Малый бизнес способствует решению сложнейших социальных и экономических задач. Государству следует последовательно проводить политику, направленную на создание благоприятной среды развития малого бизнеса, обеспечения его квалифицированными кадрами и формирования положительной оценки малого предпринимательства в обществе.

Список литературы:

1. Бурмистрова О.А. Организация финансов предприятия малого бизнеса в современных условиях / О.А. Бурмистрова, Е.П. Пастушкова // Управление реформированием социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов : сб. науч. ст. V Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и преподавателей / под ред. В.В. Бондаренко, О.В. Лосевой, В.А. Дресвянникова и др. - Пенза, 2014.
2. Жилкина А.Н. Финансы, финансовый менеджмент, финансовый анализ малых предприятий - ключ к стабильности // Вестн. гос. ун-та упр. – 2014.
3. Интернет ресурс <http://rg.ru/2015/11/24/biznes1.html>
4. Интернет ресурс: Федеральный портал - <http://smb.gov.ru/>

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

Валиева Л.М.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Научный руководитель – д.э.н., профессор Алтатова Э.С.

Несмотря на кризис не только российской, но и мировой экономики, наблюдается повышение активности банковского сектора потребительского кредитования в России. Это обусловлено тем, что данный вид кредитования - один из главных внутренних стимулов для развития экономики. Потребительское кредитование является одним из наиболее доходных сегментов рынка банковских операций и коммерческие банки весьма заинтересованы в дальнейшем развитии данного сегмента рынка. Маржа в секторе кредитования физических лиц по состоянию на 1.03.2016 г. продолжает оставаться выше на 6-8 %, чем в других сегментах рынка.

Вместе с тем, это кредитование населения одно из самых рискованных направлений банковского сектора. Увеличение просроченной кредитной задолженности населения перед банковским сектором России был и остается одним из самых актуальных проблемных моментов банковского сообщества.

Следует отметить, что к вопросу управления проблемными активами, к которым относятся просроченных кредиты, банки подходят самостоятельно исходя из своей структуры, наработанным опытом возврата проблемной задолженности, структурой и специфичной направленностью портфеля кредитов, а также доступностью привлекаемых ресурсов для кредитования. Вместе с тем, кредитные организации обязаны соблюдать минимальные требования по уровню рисков, связанных с кредитованием, в тм числе потребительским и по размеру созданных резервов на покрытие необеспеченных ссуд.

По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), по итогам 2015 г. коэффициент просроченной задолженности по потребительскому кредитованию возрос до 17,8 % (рис.1).

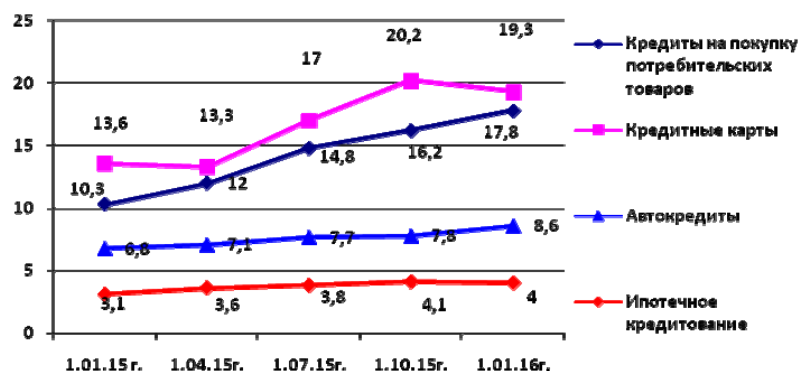


Рис 1. Динамика коэффициента просроченной задолженности (КП*) по видам розничным кредитов за 2015 г., %

Как видно из рис.1, прирост коэффициента просроченной задолженности по кредитованию приобретения потребительских товаров (категория необеспеченных ссуд) составил с начала 2015г. – 7,5 %, тогда как по кредитным картам (отмечено максимальное значение уровня просрочки -19,3 %), рост составил 5,7 %.

По обеспеченным потребительским ссудам также отмечен рост. Так, коэффициент просроченной задолженности по автокредитованию возрос на 1,8% и составил 8,6 %. По ипотечным кредитам, по которым самая минимальная процентная ставка (в среднем по России за 2015 г. не превышает 15 %), уровень проблемной задолженности возрос на 0,9 % до 4 % по итогам 2015 г.

В 4 квартале 2015 г. ситуация с просроченной задолженностью в ряде сегментов розничного кредитования стабилизировалась. Так, просрочка по кредитным картам снизилась на 0,9 % по сравнению с 3 кварталом 2015 г., а по ипотечным кредитам снижение составило 0,1 %. В то же время, наблюдается рост просрочки по чистым потребительским кредитам (на приобретение товаров) по сравнению с 3 кварталом на 1,6 %, по портфелю автокредитов прирост составил 0,8 %.

Следует отметить, что рост просроченной задолженности наблюдается на фоне сокращения совокупного потребительского портфеля по итогам 2015 г. на 46%. Максимальное сокращение наблюдается по портфелю автокредитов и кредитным картам, их выдача снизилась на 75% по сравнению с 2014 г..

Положительным следует считать снижение номинальной долговой нагрузки на россиян (по данным объединенного кредитного бюро), характеризующей отношение платежей к полученным доходам, к уровню 2014 г. на 4 %. По итогам 2015 г. она составила 37 %, однако это выше нормально допустимого уровня (30-35 %). Уложиться в этот норматив по итогам года удалось 12 регионам. В то же время в 26 регионах показатель превышает 50 %.

При этом среднемесячная нагрузка россиянина составила 13 тыс. руб., но в некоторых регионах – например в Магаданской области (27 тыс. рублей в среднем), Камчатском крае (19,8 тыс. рублей) и на Чукотке (25,5 тыс.) она значительно выше.

По мнению руководителя НКБИ, несмотря на высокий уровень просроченной задолженности, наблюдается в целом ежеквартальных темпов ее роста.данная динамика позволяет прогнозировать относительную стагнацию в условиях кризиса. Данное утверждение подтверждается динамикой Индекса кредитного здоровья граждан, показатели которого впервые с 2012 г. улучшились по состоянию на IV квартал 2015 г.

Однако, вероятность дальнейшего интенсивного прироста просроченной задолженности исключать нельзя, учитывая прогнозируемый рост инфляции и снижение реальных доходов населения.

Сравнительный анализ динамики коэффициентов просроченной задолженности по видам розничным кредитов за 2015 г. в разрезе федерального уровня и ряда регионов, проведем по данным табл.1.

Как видно из табл.1, в целом темпы роста просроченных потребительских кредитов по РТ, ниже, чем в целом по России. По потребительскому автокредитованию и кредитам на покупку потребительских товаров значение коэффициента просроченной задолженности ниже чем на федеральном уровне (по итогам 2015 г. составил соответственно 15 % и 6,4 %). По данным видам кредитования республика занимает 14 и 6

место (из 84 исследуемых регионов). Динамика и значения показателя, НИЖЕ СРЕДНЕГО ПО РФ уровня связано со значительно развитой инфраструктурой как магазинов повседневного спроса, так и автосалонов.

Таблица 1 - Динамика коэффициентов просроченной задолженности по видам розничным кредитов за 2015 г. в разрезе федерального уровня и ряда регионов, %

| Место | По видам кредитов | По состоянию на | | | |
|--|--------------------------------|-----------------|----------|----------|----------|
| | | 1.04.15 | 1.07. 15 | 1.10. 15 | 1.01. 16 |
| Кредиты на покупку потребительских товаров | | | | | |
| | РФ в целом | 12 | 14,8 | 16,2 | 17,8 |
| 1 | Ненецкий автономный округ | 3,3 | 4,8 | 5,3 | 7 |
| 14 | Республика Татарстан | 9,6 | 12,4 | 13,4 | 15 |
| 84 | Республика Карачаево-Черкессия | 17,3 | 26,4 | 28,5 | 43 |
| По кредитным картам | | | | | |
| | РФ в целом | 13,3 | 17 | 20,2 | 19,3 |
| 1 | г. Москва | 5,5 | 8,1 | 9,6 | 8,9 |
| 24 | Республика Татарстан | 14 | 18,1 | 21 | 19,6 |
| 84 | Республика Тыва | 29,8 | 32,8 | 39,4 | 33,9 |
| По потребительскому автокредитованию | | | | | |
| | РФ в целом | 7,1 | 7,7 | 7,8 | 8,6 |
| 1 | Ненецкий автономный округ | 6,5 | 7,9 | 2,6 | 4,3 |
| 6 | Республика Татарстан | 5,8 | 6 | 6 | 6,4 |
| 84 | Республика Тыва | 18,7 | 15,9 | 20 | 20 |
| По ипотечным кредитам | | | | | |
| | РФ в целом | 3,6 | 3,8 | 4,1 | 4 |
| 1 | Сахалинская область | 0,5 | 0,6 | 0,8 | 0,8 |
| 72 | Республика Татарстан | 4,7 | 5,1 | 5,2 | 5,2 |
| 84 | Республика Дагестан | 15,1 | 10,7 | 10,9 | 11,5 |

По кредитным картам и ипотечным кредитам уровень просрочки несколько выше федерального среднего значения – по итогам 2015 г. составил 19,6 % и 5,2 % соответственно.

Итак, анализ эффективности кредитного потребительского портфеля банковского сектора РФ и РТ за 2015 г. показал, что на фоне общего сокращения кредитного потребительского портфеля наблюдается планомерный рост просроченной задолженности по каждому виду потребительских кредитов. Особенно интенсивный рост отмечен в о 2-3 кварталах прошедшего года, к концу 2015 г. наблюдается относительное замедление уровня просрочки населения. Положительно следует оценить, более высокое качество кредитного потребительского портфеля в РТ по автокредитам (меньше на 2,2 % по сравнению со среднестатистическим значения по РФ) и на покупку товаров (ниже на 2,8 % по сравнению со среднестатистическим значения по РФ, по ипотечным кредитам и кредитным картам, доля просроченной задолженности по РТ практически приближена к среднему по РФ уровню. Данная динамика является следствием более эффективной работы именно региональных банков с просроченной задолженностью, что делает актуальным исследование данной банковской практики и ее реализации на федеральном уровне и в проблемных регионах.

Список литературы

1. Просроченная задолженность в 2015 году: «бурный» рост в середине года и признаки стабилизации - в IV квартале [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nbki.ru/company/news/?id=12004>
2. Развитие банковского рынка в 2014-2015 годах [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/banks/banks_2015/part2/

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ (по данным ООО «Камкомбанк»)

Валиева Л.М., Газизов Э.М.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – д.э.н., профессор Алтаева Э.С.

В сложившихся экономических условиях значимость кредитной активности региональных банков возрастает. Камский коммерческий банк является одним из лидеров потребительского кредитования Республики Татарстан. Политика банка в области потребительского кредитования направлена на эффективное управление активами: получение прибыли от кредитных операций, минимизацию кредитных рисков, максимальное обеспечение возврата выданных ссуд и уплату начисленных процентов.

Кредитный портфель физических лиц ООО «Камкомбанк» диверсифицирован по категориям заемщиков, по направлениям использования средств, срокам, величине кредитов. Для анализа структуры кредитных операций ООО «Камкомбанк» с физическими лицами за 2013-2015 г.г. используем данные таблицы 1.

Таблица 1

**Динамика кредитных операций
ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг., млн.руб.**

| Показатели | 2013г. | 2014 г. | 2015 г. | Отклонение | | Темп прироста, % | |
|---------------------------------------|--------|---------|---------|-----------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|
| | | | | 2014г. к 2013г. | 2015г. к 2014г. | 2014г. к 2013г. | 2015г. к 2014г. |
| Выдано кредитов всего, в том числе | 4105,8 | 4536,8 | 4159,2 | 431,0 | -377,6 | 10,50 | -8,32 |
| Кредиты юридическим лицам | 1285,3 | 1238,7 | 1140,0 | -46,6 | -98,7 | -3,63 | -7,97 |
| Кредиты физическим лицам, в том числе | 2820,5 | 3298,1 | 3019,2 | 477,6 | -278,9 | 16,93 | -8,46 |
| Потребительские кредиты | 620,5 | 660,3 | 646,3 | 39,8 | -14,0 | 6,41 | -2,12 |

Из таблицы 1 видно, что кредитные операции банка в целом за 2013-2015 гг. представлены кредитами, предоставленными как физическим лицам, так и предприятиям и организациям. Объемы кредитных операций за исследуемый период в целом увеличиваются. В 2013 г. они составляли 4105,8 млн. руб., в 2014г. объемы кредитования возросли на 431 млн.руб. или 10,5 % за счет роста операций кредитования физических лиц (темп прироста к 2013 г. составил 16,93 % или 477,6 млн.руб.), на фоне снижения объемов кредитования предприятий и организаций (сокращение к 2013 г. составило 3,63 % или 46,6 млн.руб.).

В 2015 г. объемы кредитных операций сократились до 4159,2млн. руб. (снижение к уровню 2014 г. – 8,32 % или 377,6 млн.руб.). Снижение объемов кредитного портфеля обеспечено как сокращением объемов кредитования физических лиц (снижение к уровню 2014 г. – 8,46 % или 278,9 млн.руб.), так и юридических лиц (снижение к уровню 2014 г. – 7,97 % или 98,7 млн.руб.).

Увеличение кредитных операций населения за 2013-2015 гг. обеспечено ростом объемов потребительских кредитов. В 2013 г. они составляли 620,5 млн. руб., в 2014г. возросли на 6,41 % или 39,8 млн.руб. В 2015 г. наблюдается снижение объемов потребительских до 646,3 млн.руб. (снижение к уровню 2014 г. – 2,12 % или 14 млн.руб.).

Итак, за 2013-2015 гг. объемы потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» возрастают соразмерно объемам кредитных операций с физическими лицами.

Отрицательная динамика потребительских ссуд, как и кредитного портфеля банка в целом по итогам 2015 г. связана с повышением уровня процентных ставок (вследствие роста ключевой ставки ЦБР с 5,5 % по состоянию на 13.05.13 г. до 17 % по состоянию на 16.12.14 г.) и, как следствие, снижение спроса на кредитные продукты. Кроме того, учитывая снижение платежеспособности населения (темп роста инфляции по итогам 2015 г. значительно превысил темп роста доходов населения) на фоне роста ежемесячных платежей по кредиту, число потенциальных заемщиков-физических лиц глобально сократился.

Для анализа структуры потребительских кредитных операций в кредитном портфеле физических лиц ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг. используем данные таблицы 2.

Как видно из таблицы2, доля кредитования населения в общем кредитном портфеле банка за 2013-2015 гг. возрастает с 68,7% до 72,59 %, что связано с доверием к банку, широкой сетью кредитных потребительских программ и материальным стимулированием добросовестных заемщиков (для клиентов, имеющих положительную кредитную историю в банке, снижение ставки составляет 1 % от базовой).

Таблица 2

**Структура кредитных операций ООО «Камкомбанк»
за 2013-2015 гг.**

| Наименование статей | 2013 г. | | 2014 г. | | 2015 г. | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | млн. руб. | уд.вес, % | млн. руб. | уд.вес, % | млн. руб. | уд.вес, % |
| Выдано кредитов всего, в том числе | 4105,8 | 100,0 | 4536,8 | 100,0 | 4159,2 | 100,0 |
| Кредиты предприятиям и организациям | 1285,3 | 31,30 | 1238,7 | 27,31 | 1140,0 | 27,41 |
| Кредиты физическим лицам, в том числе: | 2820,5 | 68,70 | 3298,1 | 72,69 | 3019,2 | 72,59 |
| Потребительские кредиты | 620,5 | 15,11 | 660,3 | 14,55 | 646,3 | 15,54 |
| Удельный вес потребительских кредитов в портфеле физических лиц | - | 22,00 | - | 20,02 | - | 21,41 |

Аналогичная динамика прослеживается и по портфелю потребительских ссуд: за 2013-2015 гг., их доля в структуре кредитных операций банка, несмотря на снижение в 2014 г. к 2013 г. на 0,56 % до 14,55 %, в 2015 г. составила 15,54 % (увеличение к 2014 г. – 0,99%).

Следует отметить, что ООО «Камкомбанк» - направлен на кредитование преимущественно населения, так как например в АО «Автоградбанк» (крупный региональный банк РТ), доля кредитования населения за 2013-2015 гг., несмотря на рост с 34,3 % до 47,8 % (1519,4 млн.руб.) намного ниже чем в исследуемом банке.

Итак, удельный вес потребительских кредитов в исследуемом банке в портфеле физических лиц за 2013-2015 гг. относительно стабилен, несмотря на незначительное снижение 22 % до 21,41 %.

Данная кредитная политика ООО «Камкомбанк» оценивается положительно, так как рост объемов потребительского кредитования в портфеле исследуемого банка, во-первых, повышает уровень его доходности (потребительские кредиты - наиболее доходный вид кредитных операций), во-вторых, чрезмерная концентрация активов банка в кредитном портфеле юридических лиц и в долгосрочных ипотечных кредитах свидетельствует о низкой диверсификации кредитного портфеля и необходимости привлечения долгосрочных ресурсов.

Далее проведем оценку динамики потребительского кредитования по срокам ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг. по данным таблицы 3.

Таблица 3

Динамика потребительского кредитования по срокам
ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг., млн.руб.

| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | | | 2015 г. | | |
|-------------------------------|--------------|--------------|------------------------------------|-------------------------|--------------|------------------------------------|-------------------------|
| | млн. руб. | млн. руб. | темп прирос- та к 2013, % | измен., млн. руб. | млн. руб. | темп прирос- та к 2014, % | измен., млн. руб. |
| До 180 дней | 48,9 | 48,2 | -1,28 | -0,7 | 94,8 | 96,46 | 46,6 |
| От 181 дней до 1 г. | 123,3 | 113,6 | -7,88 | -9,7 | 79,9 | -29,69 | -33,7 |
| От 1 до 3 лет | 248,3 | 260,9 | 5,10 | 12,6 | 181,7 | -30,37 | -79,3 |
| Сроком более 3 лет | 179,5 | 211,4 | 17,77 | 31,9 | 259,7 | 22,85 | 48,3 |
| Овердрафт | 4,2 | 2,5 | -41,03 | -1,7 | 2,9 | 16,09 | 0,4 |
| Просроченная задолженность | 16,3 | 23,7 | 43,83 | 7,4 | 27,3 | 15,19 | 3,6 |
| Всего потребительские кредиты | 620,5 | 660,3 | 6,41 | 39,8 | 646,3 | -2,12 | -14 |

Из таблицы 3 видно, краткосрочные потребительские кредиты в 2015г. по сравнению с 2013 г. имеют значительную положительную динамику, увеличение наблюдается по кредитам, предоставленным до 180 дней (абсолютный прирост 45,9 млн.руб., темп роста 193,87 %).

В то же время по кредитам, предоставленным на срок от 180 дней до 1 г. отмечено снижение, в 2014г. по сравнению с 2013 г. оно составило 9,7 млн.руб. или 7,88 % до 113,6 млн.руб. В 2015 г. они сократились на 33,7 млн.руб. или 29,69 %, объем потребительского кредитования на срок до 1г. составил 79,9 млн.руб.

Кредиты, предоставленные на срок от 1 до 3 лет за 2013-2015 гг., также имеют отрицательную динамику в целом. Вместе с тем, в 2014 г. их абсолютный прирост составил 12,6 млн.руб. или 5,1 % до 260,9 млн.руб. В 2015г. объем потребительского среднесрочного кредитования составил 181,7 млн.руб., что ниже уровня 2014 г. на 79,3 млн.руб. или 30,37 %.

По долгосрочным потребительским кредитам (сроком более 3 лет), за период исследования наблюдается рост, в 2014г. по сравнению с 2013 г. они возросли на 31,9 млн.руб. или 17,77 % до 211,4 млн.руб., в 2015 г. – увеличились к уровню 2014 г. на 48,3 млн.руб. или 22,85 % до 259,7 млн.руб.

По кредитам, предоставленным по форме овердрафт, в целом за период исследования наблюдается значительное сокращение, в 2014г. по сравнению с 2013 г. они сократились на 1,7 млн.руб. или 41,03 % до 2,5 млн.руб., в 2015 г. – возросли на 0,4 млн.руб. или 16,09 % до 2,9 млн.руб.

Итак, рост объемов потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг. обеспечен преимущественно увеличением долгосрочных кредитов (сроком более 3 лет). По кратко и среднесрочным отмечена отрицательная динамика.

Таким образом, в процессе проведенного исследования политики ООО«Камкомбанк» за 2013-2015 гг. по потребительскому кредитованию были выявлены следующие основными проблемами:

- высокие процентные ставки по кредитам и, как следствие сокращение потребительского кредитного портфеля;
- учет при оценке кредитоспособности заемщиков только официальных доходов, подтвержденных справкой по форме 2 НДФЛ;

- отсутствие кредитных потребительских программ по образовательным кредитам и кредитам по повышению квалификации заемщиков.

Исходя из выявленных проблем, предлагаем для сокращения срока рассмотрения кредитной заявки до 1 дня - применить автоматизированный процесс обработки кредитных заявок, а именно внедрение программы «Кларис». За три года банк получит экономический эффект в размере 16376,6 тыс.руб.

Список литературы

1. Борисова, О.В. Риски банковской деятельности на современном этапе развития экономики / О.В. Борисова, Т.Р. Маклакова // Финансовый менеджмент. – 2015. - №1. - С. 76-82
2. Замараев, Б.А. Финансовые ограничения вслед за инвестиционной паузой / Б.А. Замараев, А.Г. Назарова, Е.Ю. Суханов // Вопросы экономики. – 2014. - № 10. - С.4-43.
3. Земцов, А. Финансовое самочувствие: банкам все хуже, но мы в них верим / А. Земцов // Финансовая газета. – 2015. - № 3. - С. 14-15.
4. Потребкредиты перестали стимулировать экономику [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://expert.ru/2015/07/24/potrebkredityi-perestali-stimulirovat-ekonomiku/>.
5. Развитие банковского рынка в 2014-2015 годах [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/banks/banks_2015/part2/

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ (по данным ООО «Камкомбанк»)

Валиева Л.М., Низамова Л.И.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – д.э.н., профессор Алпатова Э.С.

Рынок потребительского кредитования – один из самых динамично развивающихся рынков в России. За период 01.07.2013 г. – 01.01.2016 г. объемы операций по необеспеченным потребительским банковским кредитам в прогнозе возросли на 210 % и составили 8,4 трлн.руб.(рис.1).

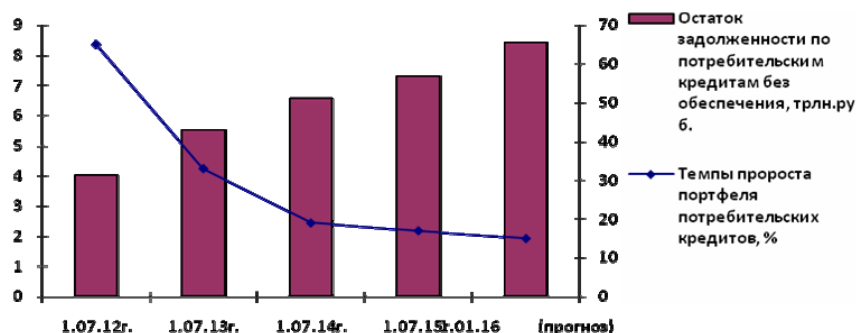


Рис 1. Остаток задолженности и темпы роста по необеспеченным потребительским кредитам

Необходимость развития потребительского банковского кредитования четко подчеркнута в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2020 года) в том числе за счет обеспечения гарантий прав потребителей при использовании потребительского кредита, формирования механизмов защиты указанных прав в случае их нарушения. В стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года также обращено внимание на важное значение развития потребительского кредитования для развития рынка банковских услуг и экономики в целом.

Анализ рынка потребительского кредитования в России показал, что с осени 2012 г. и по начало 2016 г. наблюдается замедление розничного кредитования, что связано с изменением политики Центрального Банка по отношению к выдаче банками ничем не обеспеченных розничных кредитов, а также возросшей требовательностью банков к потенциальным заемщикам. Розничное кредитование становится для населения менее выгодным, а процентные ставки по кредитам растут. Данная динамика связана с тем, что банковский сектор России стремится улучшить качество кредитных портфелей, повысить эффективность риск-менеджмента и ликвидности.

Кроме того, согласно прогнозу динамики основных сегментов банковского рынка на 2016 год, составленному «Эксперта РА», в сегменте кредитования физических лиц прогнозируется замедление темпов роста кредитования, которое связано с ростом необеспеченного кредитования за счет ограничения максимальных ставок, ухудшения качества кредитов, сокращения спроса со стороны качественных заемщиков.

Следует также учитывать, что в 2015 г. российские банки работали в неблагоприятной среде: темпы роста экономики замедлены, что привело к снижению платежеспособности населения и к снижению темпов роста кредитных банковских портфелей. Если геополитическая напряженность усилится, то это негативно отразится на экономической ситуации в стране, и возможно приведет к

дальнейшему снижению темпов роста рынка кредитования в России в 2016 г, в том числе потребительского банковского кредитования.

Эффективность кредитования в целом, в том числе и потребительского, выражается в качестве, рискованности и доходности от проведения этих операций. Анализ качества, выданных потребительских кредитов ООО «Камкомбанк» в 2013-2015 гг. проведем по данным табл. 1.

Таблица 1 - Динамика структуры просроченной задолженности в кредитном потребительском портфеле ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг.

| Наименование статей | 2013 г. | | 2014 г. | | 2015 г. | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | млн. руб. | уд.вес, % | млн. руб. | уд.вес, % | млн. руб. | уд.вес, % |
| Выдано потребительских кредитов | 620,5 | 100,0 | 660,3 | 100,0 | 646,3 | 100,0 |
| Просроченная задолженность по потребительским кредитам | 16,3 | 2,63 | 23,7 | 3,59 | 27,3 | 4,22 |

Как видно из табл. 1, в структуре операций потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» в 2013-2015 гг. наблюдается рост доли просроченной задолженности с 2,63 % в 2013 г. до 3,59 % в 2014 г. и 4,22 % в 2015 г. Следует отметить, что в АО «Автградбанк» - доля просроченной задолженности, несмотря на тенденцию роста с 1,22 % в 2013 г. до 1,98 % в 2014 г. и 3,74 % в 2015 г., что ниже значения в исследуемом банке.

В абсолютном выражении величина просроченной задолженности по потребительским кредитам возросла с 16,3 млн.руб. в 2013 г. до 23,7 млн.руб. в 2014 г. (темп прироста 43,83 % или 7,4 млн.руб.) и до 27,3 млн.руб. в 2015 г. (темп прироста 15,19 % или 3,6 млн.руб.).

Динамика просроченной задолженности в кредитном потребительском портфеле ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг. по срокам представлена на рис.2.

Из рис.2 видно, что совокупный прирост просроченной задолженности за 2013-2015 гг. составляет 167,48 %, что значительно выше прироста кредитного потребительского портфеля – 4,16 %.

Наличие просроченной задолженности в кредитном портфеле банка, отрицательно влияет на качество управления кредитными операциями ООО «Камкомбанк» в целом в исследуемом периоде.

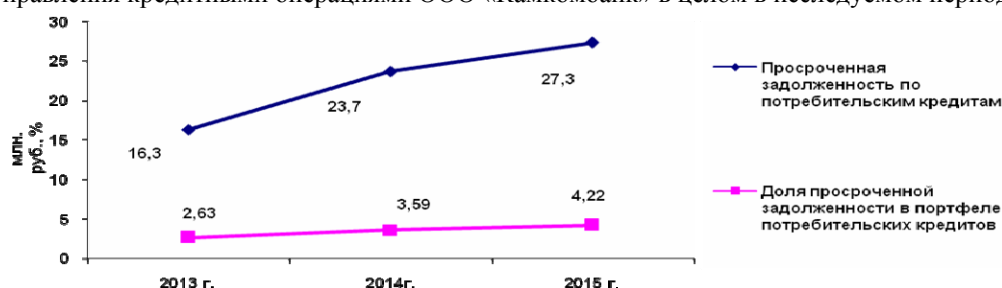


Рис. 2. Динамика просроченной задолженности в кредитном потребительском портфеле ООО «Камкомбанк» в 2013-2015 гг.

Анализ эффективности портфеля потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг. проведем по данным табл. 2.

Таблица 2- Расчет эффективности потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг.

| Показатели | 2013г. | 2014г. | 2015г. | Темп роста, % | |
|---|--------|--------|--------|-------------------|-------------------|
| | | | | 2014 г. к 2013 г. | 2015 г. к 2014 г. |
| 1. Доходы от потребительских кредитов, млн. руб. | 718,9 | 871,7 | 860,5 | 121,25 | 98,72 |
| 2. Расходы от потребительских кредитов, млн. руб. | 429,1 | 640,02 | 695,3 | 149,15 | 108,64 |
| 3. Прибыль от потребительских кредитов, млн. руб. (п.1-п.2) | 289,8 | 231,68 | 165,2 | 79,94 | 1,31 |
| 4. Сумма выданных потребительских кредитов, млн. руб. | 620,5 | 660,3 | 646,3 | 106,41 | 97,88 |
| 5. Эффективность потребительских кредитов, % (п.3/п.4x100) | 46,70 | 35,09 | 25,56 | 75,14 | 72,84 |
| 6. Рентабельность потребительских кредитов, % (п.3/п.2x100) | 67,54 | 36,20 | 23,76 | 53,60 | 65,64 |

Результаты анализа данных табл.2 показывают, что эффективность потребительских кредитов за анализируемый период снижается: в 2014г. на 11,61 % до 35,09%, в 2015 г. на 12,44 %, ее значение составляет 25,56 % (ниже уровня 2013 г. на 21,14 %). Данная динамика связана с опережающим темпом

роста суммы выданных потребительских кредитов (составляет 104,15 %) над темпами роста прибыли от потребительского кредитования (составляет 57%).

Рентабельность потребительских кредитов ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг. также имеет тенденцию сокращения (в 2014 г. снижение составило 31,34 % до 36,2 %, в 2015 г. к уровню 2013 г. – 43,78 % до 23,76%). Данная динамика связана с опережающим темпом роста расходов по привлечению ресурсов на потребительское кредитование (составил 162,04%), над темпами роста доходов, связанных с размещением потребительских кредитов (составил 119,7 %).

Динамика рентабельности операций потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг. представлена на рис. 3.

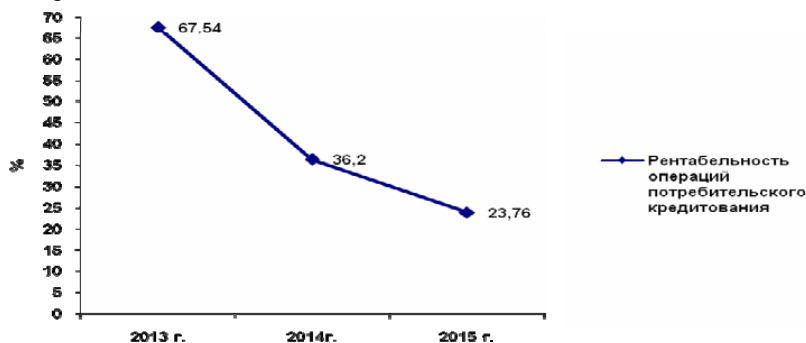


Рис. 3. Динамика рентабельности потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг.

Из рис. 3 видна динамика снижения доходности потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг. (абсолютное сокращение 43,78 %, темп роста 35,18%), что оценивается отрицательно.

Таким образом, в процессе проведенного исследования эффективности потребительского кредитования ООО «Камкомбанк» за 2013-2015 гг. были выявлены следующие основные проблемы:

- наличие просроченной задолженности по кредитам. Доля просроченной задолженности в структуре операций потребительского кредитования физических лиц имеет тенденцию роста с 2,63 % в 2013 г. до 3,59 % в 2014 г. и 4,22 % в 2015 г. По итогам 2015 г. значение показателя выше, чем в других банках РФ (в среднем не превышает 3 %);

Исходя из выявленных проблем, предлагаем следующие меры по совершенствованию механизма потребительского кредитования:

1. Учитывать при оценке кредитоспособности заемщиков любые доходы, подтвержденные справкой от предприятия. За три года банк получит экономический эффект в размере 28466,3 тыс.руб.;

2. Применять при оценке кредитоспособности физических лиц методику скоринга ОАО «Сбербанк России», что позволит сократить долю просроченных кредитов в потребительском портфеле банка с 4,22 % до 2,44%. Экономический эффект за 3 года составит 8600 тыс.руб.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕГО КЛАССИФИКАЦИЯ И СУЩНОСТЬ

Валиуллина А.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Альметьевск

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Сафина А.Р.

Предприятие, руководствуясь целями получения прибыли, дохода, производством продукции, в процессе своей деятельности используют различные виды материальных и нематериальных ресурсов. Например, трудовые, финансовые, денежные и т.д. Для постоянного и непрерывного процесса производства необходимы денежные ресурсы. Соответственно, вне зависимости от их организационно-правового статуса возникает потребность в финансовом капитале.

Первоисточником средств для любой предпринимательской структуры является капитал. По мнению Савицкой Г.В., «капитал - это такая экономическая категория, которая известна давно, но новое содержание получила в условиях рыночных отношений». Таким образом, капитал в процессе своего функционирования обеспечивает интересы государства, собственников и персонала[3].

Другими словами, капитал – это стоимость средств, выраженная в денежном эквиваленте, в материальной и нематериальной формах, которые необходимы для реинвестирования в процесс производства – в оборотные и внеоборотные активы.

К характеристикам капитала предприятия можно отнести:

1. Капитал предприятия является основным ее фактором производства.

2. Капитал – это эквивалент, который характеризует финансовые ресурсы предприятия, обеспечивающие доход.

3. Капитал является Основным источником формирования дохода его собственников.
4. Капитал служит индикатором рыночной стоимости.
5. Капитал является одним из показателей, служащим для оценки эффективности деятельности предприятия [1].

Суммой средств основных фондов, нематериальных активов является капитал. Понятие “капитал” можно тождественно отнести с такими понятиями, как “собственность”, “имущество”.

Имуществом предприятия являются: материальные ценности, контролируемые и имеющиеся у предприятия (здания, сооружения, материальные ресурсы, готовая продукция); нематериальные имущественные ценности (права пользования природными ресурсами, объектами промышленной и интеллектуальной собственности, патенты, ноу-хау, торговые марки); средства на счетах и кассе [2].

Таким образом, капитал создается для осуществления предпринимательской деятельности, а затем, используя, собственные и заемные средства, осуществляет свою основную деятельность.

Собственные денежные средства - это средства, находящиеся в обороте и время использования которых не установлено. Они формируются за счет собственного капитала, то есть части капитала в активах предприятия, которые остаются после отчисления всех его обязательств.

Привлеченные средства - это средства, которые предприятие получает на определенный период за плату на условиях их возврата. Они в основном формируются за счет долгосрочных и краткосрочных кредитов банка.

Заемные средства - это средства, которые принадлежат предприятию, на условиях возвратности, платности и срочности, хотя и постоянно находятся в обороте. Данные средства составляют всю кредиторскую задолженность, а именно долгосрочную и краткосрочную, займы и кредиты [3].

Все выше перечисленные источники используются для формирования активов, используются для осуществления финансово-хозяйственной деятельности для получения прибыли.

Самым первым источником капитала в момент создания предприятия является уставный капитал - это имущество, созданное за счет вкладов учредителей.

Главным источником капитала действующего предприятия служат доходы (прибыль) от основной и других видов деятельности. Формируется также за счет устойчивых пассивов, различных целевых поступлений, паевых и иных взносов членов трудового коллектива.

Таким образом, уставный капитал - это сумма средств, представленных собственниками для обеспечения основной деятельности предприятия. Помимо уставного капитала, к собственным средствам относятся резервный капитал, добавочные капитал и нераспределенная прибыль, которые составляют основную часть пассивов предприятия.

Список литературы:

1. Крылов, Э.И. Управление финансовым состоянием организации / Э.И.Крылов. – М.: Эксмо, 2013. – 416 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/ Г.В. Савицкая. – Мн.:Новые знания, 2014. – 704с.
3. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е. С. Стоянова – М.: Изд-во «Перспектива», 2014. – 656с.

ИМЕТЬ БАНКОВСКИЙ ДЕПОЗИТ, ЗНАЧИТ ИМЕТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

Волкова Т.А., ст. преподаватель

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г.Альметьевск

Чем выше благосостояние народа, тем больше у него свободных денежных средств.

Склонность человека сохранять и преумножать, накопленные сбережения известна с незапамятных времен. Деньги можно положить под проценты и получить хорошую прибыль (доход). Основной формой вложений является вклад.

Банковский вклад (депозит) – это денежные вложения на определенное время в национальной или иностранной валюте с целью получения дохода[1].

Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. При начислении процентов в российской практике используется английская практика начисления процентов (год принимается равным 365 или 366 дням). Этот способ дает самые точные результаты.

Процентная ставка зависит от срока, суммы и выполнения вкладчиком условий договора. При досрочном изъятии вкладчиком средств по вкладу он может лишиться предусмотренных договором процентов частично или полностью. Отношения между банком и гражданами по привлечению денежных средств регулируются договором банковского вклада (депозита) и сберегательной (вкладной) книжкой [2].

Вкладные деньги для вкладчика выступают в двойной роли: в роли денег, с одной стороны, и в роли капитала, с другой.

Вкладчики являются участниками системы страхования вкладов. Выплата возмещения по вкладам, в случае страхового случая, производится в валюте РФ. Максимальная сумма возмещения одному вкладчику в одном банке независимо от количества открытых счетов составляет 1 400 000 руб.

Банк гарантирует тайну вклада.

Список литературы:

1. Условия и выбор депозитного вклада [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.finuse.ru/>.
2. Выгодные депозиты: на что обратить внимание [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://finova.ru/>.

ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Галеева Е.И., д.э.н., проф.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Нижнекамск

Нестабильность макроэкономической ситуации в стране и наблюдающийся спад промышленного производства, обусловили необходимость поиска новых путей развития предприятий. Привлечение заемного капитала оказывает большое влияние на эффективность деятельности предприятий особенно при осуществлении ими долгосрочных и затратных инвестиций. Предприятие, которое использует заемный капитал, имеет больший потенциал для развития и более высокий уровень рентабельности собственного капитала за счет эффекта финансового рычага.

Важным условием привлечения заемного капитала является оценка эффективности его использования. Рассмотрим решение данной проблемы на примере акционерного общества «ТАНЕКО».

АО «ТАНЕКО» – современное предприятие нефтеперерабатывающего сектора экономики России, имеющее стратегическое значение для социально-экономического развития Республики Татарстан. Данное предприятие входит в Группу компаний ПАО «Татнефть». Первая очередь нефтеперерабатывающего комплекса была введена в эксплуатацию в декабре 2011 года. Выход АО «ТАНЕКО» на проектную мощность – 7 млн. тонн нефти в год позволил Татарстану в 2012 году занять шестое место среди нефтеперерабатывающих регионов России [1].

АО «ТАНЕКО» осуществляет переработку нефти по давальческой схеме. ПАО «Татнефть» является поставщиком сырья, потребителем услуг по переработке нефти, собственником производимой продукции, а также занимается ее реализацией.

Динамика выручки от реализации продукции в АО «ТАНЕКО» представлена на рис. 1, из которого видно, что в период с 2012 по 2014 гг. выручка от реализации продукции имеет положительный тренд. Наибольшая сумма в выручке приходится на переработку нефти. Произошло значительное увеличение выручки от реализации готовой продукции с 399,0 млн. руб. до 5683,7 млн. руб., то есть почти в 14 раз. Однако выручка от реализации товаров, напротив, уменьшилась с 4228,2 млн. руб. до 1100,9 млн. руб.

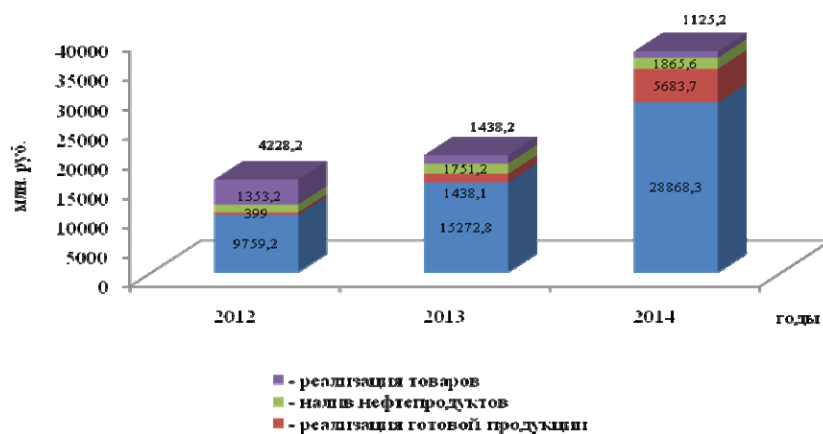


Рис. 1. Динамика выручки от реализации продукции АО «ТАНЕКО» за 2012-2014 гг., млн. руб.

В процессе хозяйственной деятельности происходит постоянное изменение структуры заемного капитала предприятия – соотношение долгосрочных и краткосрочных обязательств (рис.2).

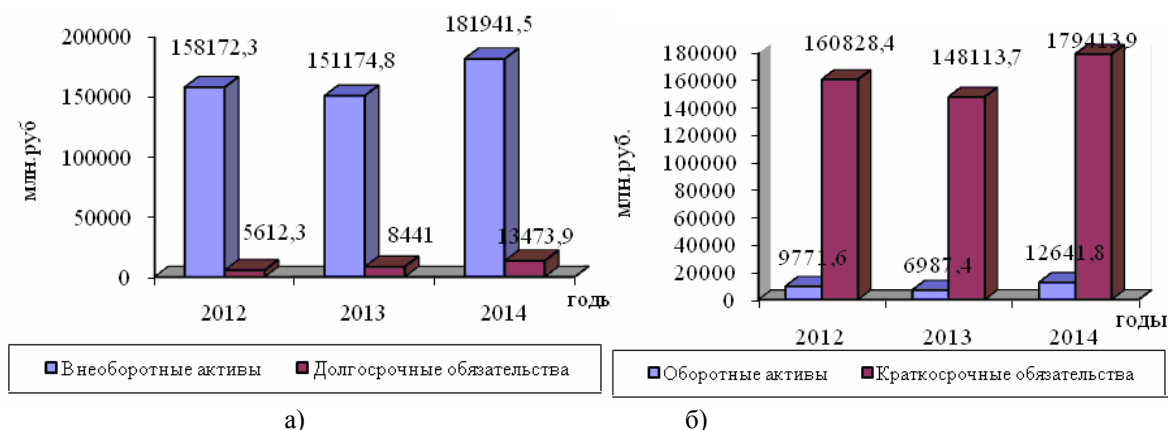


Рис. 2. Динамика соотношения активов и пассивов АО «ТАНЕКО» за 2012-2014 гг., млн. руб.

На рис. 2 а) – это соотношение внеоборотных активов и долгосрочных обязательств, а б) – соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств.

Согласно теории экономического анализа обычно долгосрочные обязательства направляются на приобретение внеоборотных активов, которые характеризуются низкими процентными ставками и большим сроком возврата, а краткосрочные обязательства – на приобретение оборотных активов предприятия. В практике работы АО «ТАНЕКО» данное условие финансирования активов не выполняется. Большая часть краткосрочных обязательств АО «ТАНЕКО» направляется на формирование его внеоборотных активов, что противоречит теории экономического анализа, но объясняется условиями кредитования банка-партнера ПАО «БАНК ЗЕНИТ», который предоставляет выгодные кредиты на краткосрочный период времени (до 1 года) под небольшой процент.

Эффективность использования заемного капитала отражается на показателях финансовой устойчивости предприятия. Согласно Балабанову И.Т., к финансово устойчивым предприятиям относятся те, которые способны за счет собственных средств:

- а) покрывать вложенные в активы основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства;
- б) не допускать неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности;
- в) своевременно рассчитываться по своим обязательствам [2. С.215].

Динамика показателей финансовой устойчивости АО «ТАНЕКО» представлена на рис. 3. Фактическое значение показателя финансовой зависимости АО «ТАНЕКО» не соответствует установленному нормативу, из чего можно сделать вывод о финансовой неустойчивости АО «ТАНЕКО» и его высокой зависимости от внешних кредиторов, в частности от ПАО «БАНК ЗЕНИТ» и ПАО «Татнефть». Отрицательная динамика коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности предприятия также относит его к категории финансово неустойчивых предприятий.

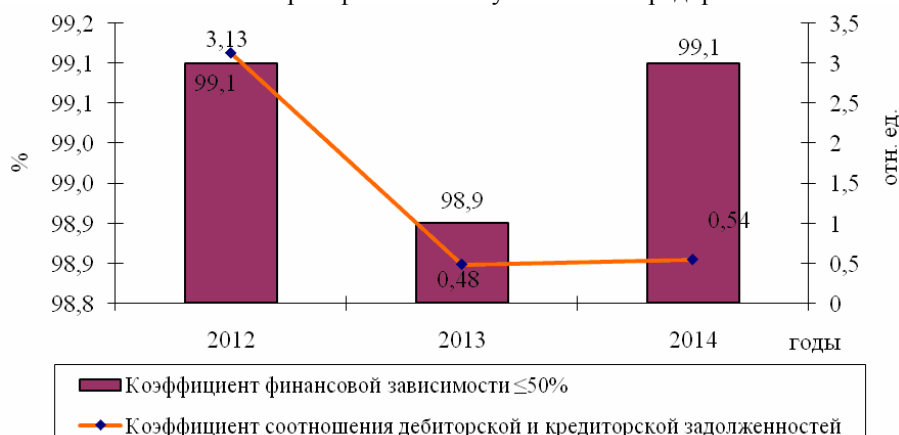


Рис. 3. Динамика показателей финансовой устойчивости АО «ТАНЕКО» за 2012-2014 гг.

Оценка эффективности привлечения и использования заемных средств не может ограничиваться лишь уровнем финансовой устойчивости предприятия, она должна быть дополнена коэффициентами деловой активности, рентабельности и эффектом финансового рычага.

Динамика показателей деловой активности АО «ТАНЕКО» представлена на рис. 4.

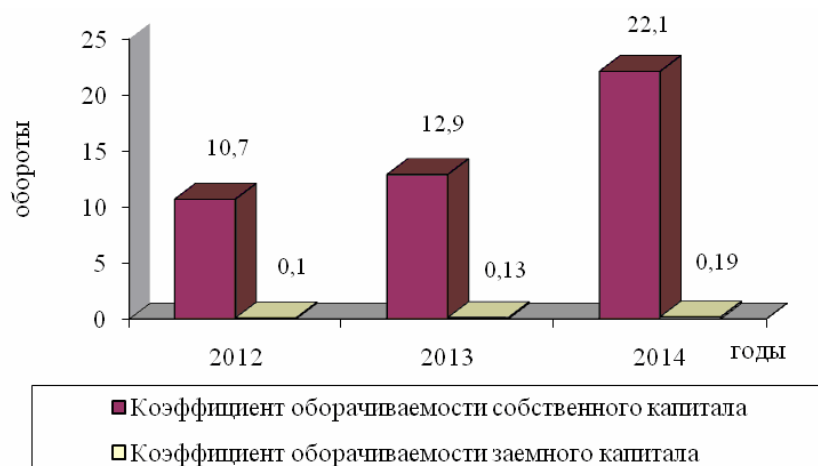


Рис. 4. Динамика показателей деловой активности АО «ТАНЕКО» за 2012-2014 гг., обороты

На рис. 4 представлена положительная динамика показателей оборачиваемости капитала, как собственного, так и заемного, что говорит об улучшении деловой активности предприятия и более эффективном использовании как собственного, так и заемного капиталов предприятия.

Динамика показателей рентабельности собственного и заемного капитала представлена на рис. 5.

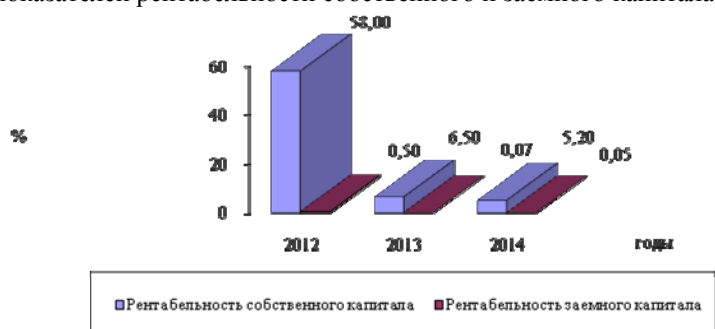


Рис. 5. Динамика показателей рентабельности собственного и заемного капиталов АО «ТАНЕКО» за 2012-2014 гг., %

На рис. 5. мы видим, что наиболее эффективное использование капитала предприятия наблюдалось в 2012 году. В последующие годы имеет место ухудшение данного показателя, что вызвано ростом суммы капитала при одновременном снижении суммы чистой прибыли предприятия.

Динамика показателя эффекта финансового рычага показана на рис. 6.

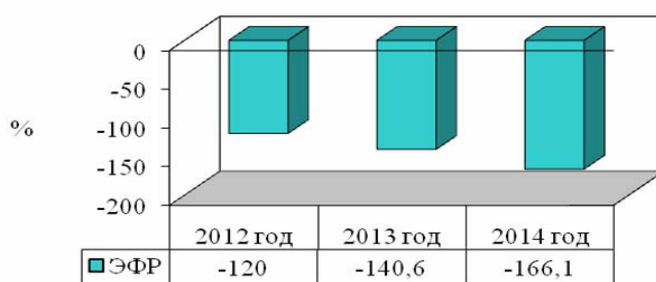


Рис. 6. Динамика эффекта финансового рычага АО «ТАНЕКО» за 2012 – 2014 гг., %

Как видно на рис. 6 эффект финансового рычага имеет отрицательное значение, что говорит о неэффективном использовании заемного капитала предприятием.

Таким образом, проведенный анализ использования заемных средств в АО «ТАНЕКО» позволил сделать следующие выводы:

1. АО «ТАНЕКО» – современное предприятие нефтеперерабатывающей промышленности России, которое имеет стратегическое значение для развития экономики Республики Татарстан. Выручка от реализации продукции данного предприятия за 2012-2014 гг. увеличилась на сумму 21474,1 млн. руб. или 133,6%, соответственно прибыль от продаж на 8579, 6 тыс. руб. или 417,9%.

2. Структура заемного капитала сформирована из долгосрочных и краткосрочных обязательств, причем последние занимают наибольший удельный вес, что объясняется кредитной политикой АО «ТАНЕКО». Основными кредиторами предприятия являются: материнская компания ПАО «ТАТНЕФТЬ» и

банк – партнер ПАО «БАНК ЗЕНИТ», который выдает компании краткосрочные кредиты под низкий процент.

3. Анализ эффективности привлечения и использования заемных средств выявил неудовлетворительную структуру пассива баланса, что подтверждается несоответствием фактических значений показателей финансовой устойчивости нормативным, нисходящей динамикой рентабельности заемного капитала предприятия и отрицательным значением эффекта финансового рычага.

Список литературы:

1. www.taneco.tatneft.ru – официальный сайт АО «ТАНЕКО».
2. Балабанов, И.Т. Финансовый менеджмент : учебник 6-е изд. / И.Т. Балабанов, Крылова, Т.Б. – М. : Перспектива, 2010. – 656 с.

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Гареева Н.А., к.э.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

В настоящее время основными направлениями инновационно-технологического развития экономики Республики Татарстан являются нефтяная, нефтехимическая промышленность, перерабатывающие отрасли, машиностроение, агропромышленный комплекс, строительство, сферы IT-технологий и nanoиндустрии.

Для эффективного управления инновационными процессами на региональном уровне требуется объективная информация о текущем состоянии и перспективах развития инноваций в республике. С этой целью проанализируем динамику основных показателей инновационной деятельности, характеризующих инновационную активность Республики Татарстан на основе данных Федеральной службы государственной статистики Росстат. Сведения об организациях, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации, отражены на рисунке 1.

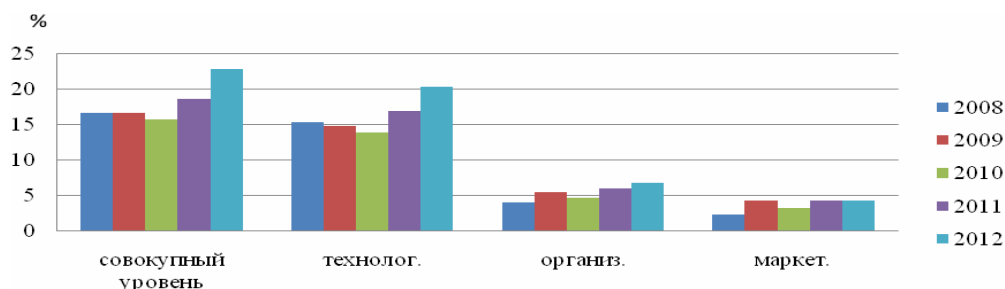


Рис. 1. Доля организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации (добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа, воды)

Данные рисунка 1 свидетельствуют о позитивной динамике совокупного уровня инновационной активности организаций добывающих, обрабатывающих производств к концу 2012 г. В частности, это обусловлено ростом удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации, на 3,3% и организационные инновации на 0,8% в 2012 г. по сравнению с 2011 г. Данная ситуация объясняется внедрением на предприятиях добывающих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа, воды, различных технологических новшеств. Наибольший удельный вес имеют организации, осуществляющие технологические инновации.

В связи с этим целесообразно проанализировать динамику доли организаций, осуществляющих отдельные виды инновационной деятельности, в общем числе организаций, осуществляющих технологические инновации, что отражено на рисунке 2.

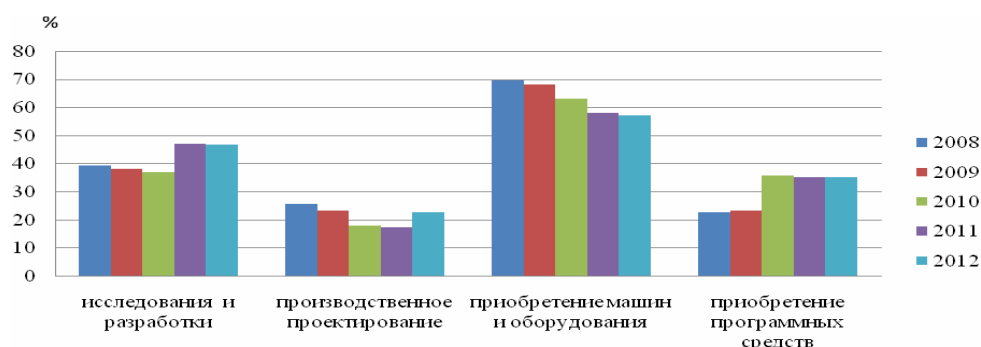


Рис. 2. Динамика доли организаций, осуществляющих отдельные виды инновационной деятельности, в общем числе организаций, осуществляющих технологические инновации

Данные рисунка 2 свидетельствуют, что наибольший удельный вес занимают организации, осуществляющие приобретение машин и оборудования (57,2%-2012г.), в общем числе организаций, осуществляющих технологические инновации. Однако данный показатель имеет тенденцию к снижению за весь анализируемый период. Вторую позицию занимают организации, осуществляющие исследования и разработки (46,9%-2012г.). Следует отметить резкий рост данного показателя в 2011г. по сравнению с 2010г. на 10,2%, и снижение данного показателя в 2012г. по сравнению с 2011г. на 0,2%. Третью позицию занимают организации, осуществляющие приобретение программных средств (35,2%-2012г.). Следует отметить незначительную тенденцию к снижению данного показателя к концу 2012г. на 0,1%.

Следующим важным индикатором, характеризующим инновационную активность, является доля организаций, осуществляющих производство инновационных товаров, работ, услуг. Динамика данного показателя отражена на рисунке 3.

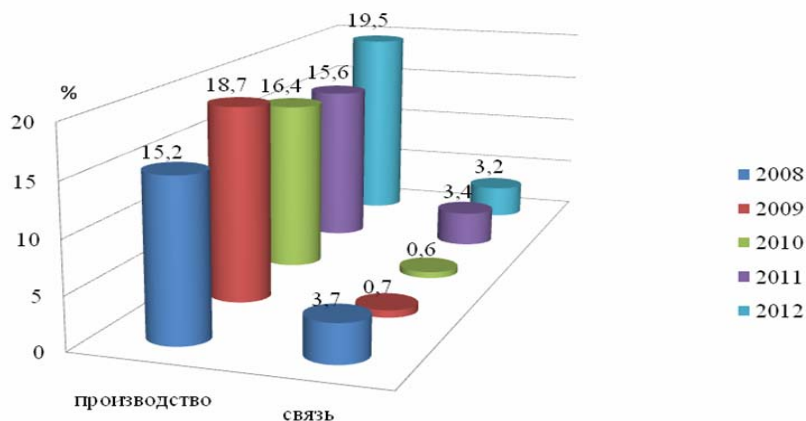
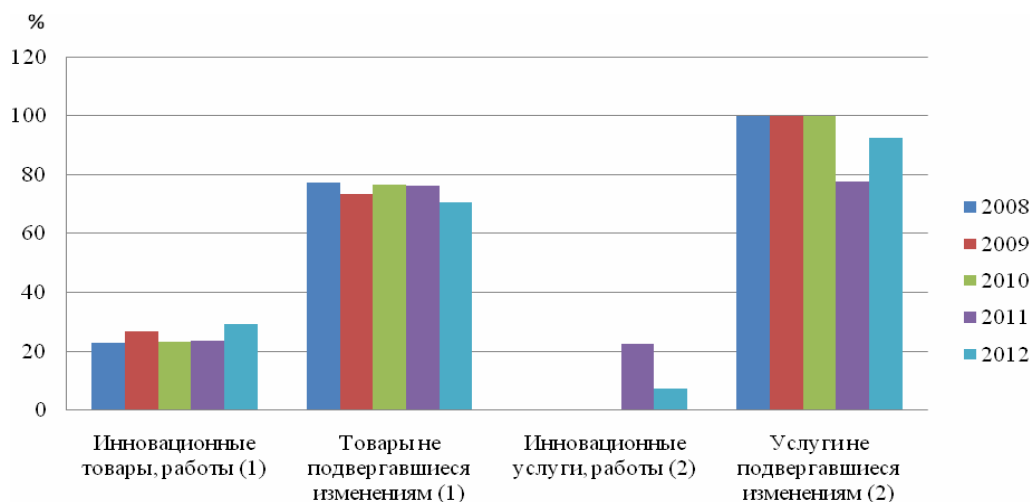


Рис. 3. Доля организаций, осуществляющих производство инновационных товаров, работ, услуг, %

Анализируя данные рисунка 3, следует отметить, что более высокие значения данный показатель имеет в добывающих, обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. Наибольшего значения данный показатель достигает в 2012г.-19,5%. В связи, деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий, наблюдаются низкие значения данного показателя в диапазоне от 0,6% до 3,7%.

Следующим важным индикатором инновационного развития Республики Татарстан является экспорт инновационных товаров, работ, услуг, что отражено на рисунке 4.



1 - Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа, воды

2 - Связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научные исследования и разработки, предоставление прочих видов услуг

Рис. 4. Сведения об экспорте товаров, работ, услуг, %

Данные, представленные на рисунке 4, позволяют констатировать, что экспорт инновационных товаров, работ, услуг в добывающих, обрабатывающих производствах составляет лишь треть от общего объема экспорта товаров, работ, услуг. В структуре экспорта в данных производствах к концу 2012 г. 70,6% занимают товары, работы, услуги, не подвергавшиеся технологическим изменениям. В деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий, связи на

инновационные товары и работы приходится лишь 7,5% в структуре экспорта к концу 2012г., что ниже значения 2011 г. на 15%.

На рисунке видно, что наибольшую долю экспорта занимают товары, работы, услуги, не подвергавшиеся технологическим изменениям. Наиболее высокие значения данного индикатора в добывающих и обрабатывающих производствах, производствах и распределении электроэнергии газа и воды наблюдались в 2008г. – 77,2% и в 2010г.-76,6%. Данный индикатор в сфере связи, деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научных исследований и разработок наибольшего значения достиг в 2011г. и составил 22,5%.

Инновационное развитие невозможно без соответствующего финансового обеспечения. В связи с этим, важным инновационным индикатором являются затраты на технологические инновации. На основе данных рисунка 6 видно, что доля организаций, осуществляющих затраты на технологические инновации в добывающих и обрабатывающих производствах в 2012 г. составила 2,6%, что на 0,9% меньше чем в 2011 г. Однако доля организаций в сфере связи, деятельности, связанной с использованием вычислительной техники в 2012 г. составила 2,2%, что на 0,5% больше чем в 2011 г.

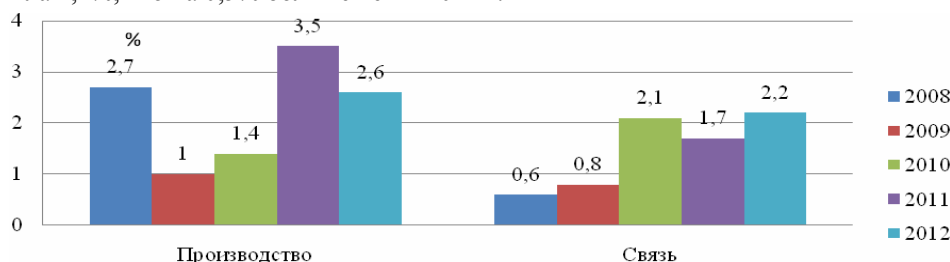


Рис. 6. Удельный вес организаций, осуществляющих затраты на технологические инновации

Данные рисунка 6 свидетельствуют о том, что наибольший удельный вес организаций, осуществляющих затраты на технологические инновации приходится на добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды (3,5% - 2011г.)

Следующим важным показателем является структура распределения затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности, что представлено на рисунках 7 и 8.

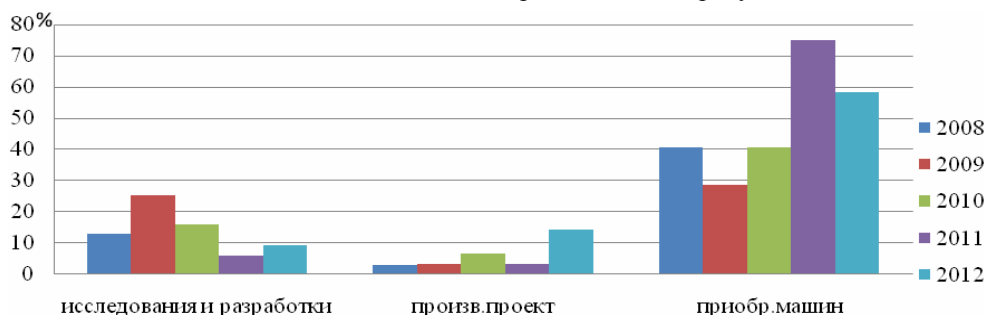


Рис. 7. Сведения о распределении затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности в добывающих, обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа, воды

Данные рисунка 7 позволяют констатировать, что наибольшую долю в структуре затрат на технологические инновации в добывающих, обрабатывающих производствах составляют затраты на приобретение машин и оборудования (74,9% - 2011 г., 58,4% - 2012 г.). На второй позиции находятся затраты на производственное проектирование (3,4% - 2011 г., 14,5% - 2012 г.). На третьей позиции находятся затраты на исследования и разработки (5,9% - 2011 г., 9,2% - 2012 г.). Преобладание удельного веса затрат на приобретение машин и оборудования объясняется вложением средств в конкретное производство, что следует оценивать позитивно. Доля затрат на приобретение новых технологий имеет неоднозначную динамику, в частности в 2010 г. наблюдается резкий рост показателя на 4,9% и составляет 6,7%. Однако в 2011 г. показатель резко снижается на 6,1% и составляет 0,6%.

Анализ инновационного потенциала республики показывает, что в Татарстане имеются предпосылки активизации инновационного процесса, проявляющиеся в значительном высокотехнологичном производственном потенциале.

Список литературы:

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2014. Статистический сборник ВШЭ / электронный ресурс: <http://www.hse.ru/primarydata/>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ПОДДЕРЖКУ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ИЗ БЮДЖЕТА РТ

Гарипова В.В.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Республика Татарстан является одним из наиболее развитых и благоприятных для инвестирования регионов РФ. Создание благоприятного инвестиционного климата и стимулирование инвестиционной деятельности является важнейшими стратегическими направлениями деятельности органов государственной власти РТ. Именно эти составляющие во многом определяют перспективы расширенного производства, инновационного развития, конкурентоспособности.

Улучшению инвестиционной привлекательности республики способствует повышение уровня инновационного развития, и, наоборот, для большого привлечения инвестиций в инновации необходимо, чтобы республика была достаточно привлекательна для инвесторов, что позволит обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, снизить себестоимость выпускаемой продукции, освоить выпуск новой конкурентоспособной продукции, проникнуть на мировые рынки товаров и услуг.

Созданные элементы инновационной системы и увеличение государственного финансирования не запустили в должной степени модернизационные процессы. В связи с этим необходимо ускорение процесса интеграции национальной инновационной системы в глобальную, повышение инновационной активности и эффективности работы компаний, в том числе и государственных. Требуется большое взаимодействие науки и бизнеса в целях повышения уровня коммерциализации научных разработок до уровня развитых стран.

Благодаря инвестиционным вложениям возможно разрешение низкого спроса на инновации в экономике и снижение избыточного перекоса в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок.

В целях решения серьезных проблем, которые могут свести к нулю результативность деятельности правительства и бизнеса в части инновационного развития экономики необходимо:

1) сокращение административных барьеров (чрезмерное количество установленных норм, запретов, внутренних инструкций, зачастую противоречащих друг другу) для развития малого и среднего бизнеса, в том числе и инновационного;

2) вовлечение экономически активного населения в предпринимательскую деятельность путем повышения уровня информированности населения о государственных поддержках субъектов малого и среднего бизнеса.

Решение данных мероприятий позволит:

- увеличить количество субъектов малого и среднего предпринимательства, что приведет к повышению конкурентоспособности, созданию большего количества новых рабочих мест в условиях кризиса;

- увеличить удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации;

- увеличить долю инновационной продукции в общем объеме промышленного производства.

Результатом, которого станет рост производительности труда;

- увеличить долю экспорта несырьевой продукции в общем объеме производства;

- увеличить долю конкурентных закупок.

Кроме того, необходимо обеспечить снижение инвестиционных и предпринимательских рисков, повысить доступность финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства, ежеквартально проводить диагностику развития крупных, средних и малых предпринимателей, развивать внешнеэкономические связи для продвижения продукции на региональные и зарубежные рынки, проводить обучение ведению бизнеса в учебных заведениях.

Целесообразно проводить мероприятия по сокращению отставания развития малого и среднего бизнеса по сравнению с европейскими странами, где количественные показатели и вклад производственных компаний значительно выше и доминирует над торговым сектором экономики.

Новым направлением в финансировании могут стать средства заказчиков – потребителей новых технологий. Развитию данного направления может поспособствовать создание Государственной корпорации. Целью создания данной корпорации станет внедрение и использование инновационных продуктов и технологий российскими компаниями. В роли заказчиков могут выступать любые компании, нуждающиеся в инновационных технологиях. Часть из них, как правило, крупные организации – заводы в связи с отсутствием собственных разработок вынуждены приобретать технологии за границей. Чтобы переломить данную ситуацию, мы видим целесообразным, включить такую практику как «инновации под заказ». Так через Государственную компанию которая будет аккумулировать заявки потребителей и финансировать, возможно из государственного бюджета, часть затрат на создание содержание научных центров будет способствовать налаживанию контакта между организациями потребителями и научными центрами. Очень важным моментом может стать участие страховых компаний. Их роль будет заключаться в страховании ответственности научных центров в случае не выполнения условий договора на разработку соответствующего инновационного продукта или технологии. При наступлении страхового случая страховая компания вернет деньги «заказчику-потребителю». На оплату страховых взносов, на наш взгляд

может быть направлен, например уплаченный налог на прибыль научных центров и государственной корпорации в целом.

В рамках осуществления предприятиями своей деятельности обеспечить со стороны органов власти повышения эффективности и качества оказываемых услуг, проведения мониторинга достигнутых значений ключевых показателей эффективности деятельности предприятий, совершенствование механизмов контроля за деятельностью руководителей предприятий, установить более жесткие меры ответственности за каждое нарушение бюджетного законодательства.

Повышение конкурентоспособности республики является одной из задач социально-экономического развития РТ, на решение которой должны быть направлены усилия всех республиканских органов управления. Чтобы быть конкурентоспособным на глобальных рынках необходимо продолжать целенаправленную политику технологической модернизации предприятий и повышения эффективности их работы, развития инновационного сектора и увеличение вклада интеллектуального капитала в экономику республики.

Важным шагом на пути инновационного развития должно стать совершенствование существующей и создание новой законодательной базы. Так еще одним источником финансирования инновационной деятельности компаний могли бы стать средства страховых компаний и пенсионных фондов. Теоретически это возможно, но для этого потребуются формирование новой законодательной базы, поскольку сейчас по российскому законодательству, ни государственные, ни негосударственные пенсионные фонды не могут заниматься коммерческой деятельностью.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в системе оценки бюджетных расходов и бюджетных целевых программ как важнейшего элемента структуры государственных расходов, анализ эффективности является главным элементом. Ее роль многократно возрастает при необходимости обеспечения прозрачности бюджетного процесса и подотчетности деятельности органов исполнительной власти. Дальнейшая модернизация бюджетной системы должна быть нацелена на усиление принципов эффективности и рационального расходования бюджетных средств. Основными задачами в области совершенствования системы расходования бюджетных средств на поддержку национальной экономики является: обеспечение планирования программных и непрограммных расходов и установление более тесной увязки стратегического и бюджетного планирования; улучшение инвестиционной привлекательности республики в целях повышения инновационного развития, обновления технической и технологической базы производства и выхода на мировой рынок; совершенствование административных требований для развития малого и среднего бизнеса; совершенствование системы государственных и муниципальных закупок и обеспечение ее прозрачности; финансирование предприятий по достижению эффективного производства.

СУЩНОСТЬ, СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ И ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Гарифуллина Г.Х.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г.Набережные Челны

Стяжкин И.И., к.т.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г.Казань

Система финансового учета и разрабатываемая на ее основе финансовая отчетность являются основой информационной базы в процессе управления доходами и расходами предприятия. Совершенствование анализа финансовой отчетности может обеспечить повышение финансовой устойчивости и эффективности деятельности организации в условиях нестабильности развития современной экономики. Цель поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменением конъюнктуры рынка - более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации.

Анализ финансовой отчетности имеет особое значение для обоснования многих управленческих решений и позволяет выявить проблемные стороны в деятельности предприятия путем оценки финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности и определить пути их решения. Финансовая устойчивость предприятия всецело зависит от прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после ее распределения [2]. Методика анализа финансовой отчетности - это установление определенной последовательности отдельных направлений анализа и взаимосвязи между ними. Выбор методики всегда зависит от особенностей бизнеса, стратегии развития компании, внешней среды и т.п. [1]. Характерными для многих методик анализа финансовой отчетности являются анализ горизонтальный и вертикальный, анализ относительных показателей.

Финансовый анализ позволяет оценить рациональность использования денежных средств, влияние факторов на финансовые результаты деятельности и осуществлять контроль за движением финансовых потоков организации. По данным отчетности по затратам, произведенным организацией, по влиянию факторов на прибыль, по динамике прибыли можно анализировать уровень и динамику финансовых результатов. Финансовый риск и финансовый рычаг имеют воздействие на анализ финансовой отчетности.

Анализ финансовой отчетности позволяет выявить проблемы управления финансово-хозяйственной деятельностью [3].

Цель финансового анализа - получение основных характеристик финансового состояния и финансовых результатов организации для принятия оптимальных управленческих решений на различных этапах управленческого процесса. Финансовый анализ позволяет всесторонне исследовать состав и динамику финансовых источников капитала, имущества организации, позволяет объективно оценить финансовое состояние, ликвидность и платежеспособность, эффективность управления денежными потоками. Основные задачи анализа финансовой отчетности - анализ доходов, расходов и прибыли, уровня и динамики рентабельности, определение степени потенциальной угрозы банкротства.

Финансовый анализ помогает производить оценку привлекательности компаний. Финансовый анализ иностранных предприятий включает в себя определение уровня риска и ожидаемой доходности, как отдельных финансовых активов, так и их групп.

Методика проведения зарубежного анализа во многом схожа с принципами оценки финансового состояния в отечественной практике. Различия наблюдаются в информационном обеспечении лиц, проводящих анализ. За рубежом практически каждое заинтересованное лицо может получить информацию о деятельности любой фирмы.

Американский аналитик У. Бивер создал базу данных проблемных фирм, связанных с неспособностью выполнять свои финансовые обязательства для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства. У. Бивер исследовал 30 коэффициентов, характеризующих финансовое состояние исследуемых предприятий. Составленное им уравнение определяет финансовую устойчивость предприятия и помогает спрогнозировать его банкротство. Среднее значение данных коэффициентов у предприятий, не имевших финансовых проблем, сравниваются с величиной показателей предприятий, которые позже обанкротились [5]. Значения полученных коэффициентов сравниваются с нормативными значениями для трех состояний предприятия:

1. Финансово устойчивое предприятие;
2. Для предприятий, которые стали банкротами в течение 5 лет;
3. Для предприятий, которые стали банкротами в течение 1 года.

Однако, помимо сравнительно невысокого уровня точности прогнозирования, уравнение У. Бивера не учитывает изменений внешней среды функционирования предприятий, а именно: правовую, налоговую и экономическую среду, которые могут сложиться на момент возникновения кризисной ситуации на предприятии.

Британскими учеными Р. Таффлером и Г. Тишоу создана модель на основе данных более чем 80 компаний. Прогнозирование вероятности банкротства на основе модели Р.Таффлера и Г.Тишоу производится на основе расчета определенных показателей бухгалтерского баланса. При определенных результатах более значения равного 0,3 вероятность банкротства низкая, а при результатах менее 0,2 - высокая. Способность прогнозирования данной модели относительно невысокая. В результате нестабильности развития современной экономики и возможных ошибках в исходных данных, при расчете финансовых коэффициентов и всего индекса возможно получение ошибочных выводов.

Методика В.Г. Артеменко и В.В. Остапова объективно оценивает финансовое состояние и результаты деятельности предприятия на основе имеющихся данных. Данная методика позволяет анализировать финансовую устойчивость с помощью абсолютных и относительных показателей: анализ показателей доходов и расходов, анализ прибыли от продаж, анализ прибыли до налогообложения, анализ показателей рентабельности. Преимуществом методики В.Г. Артеменко и В.В. Остапова в том, что она дает обобщенное представление о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности на предприятии, при этом не требуя сложных расчетов и вычислений. Анализ финансовой отчетности выявляет возможность улучшения финансового положения и принятия экономически обоснованных решений по результатам расчетов [4].

Профессором Казанского инновационного университета им. В.Г.Тимирязева (ИЭУП) Т.В. Краминым и доцентом Д.В. Манушиным была создана регрессионная модель оценки вероятности банкротства по данным исследования предприятий Республики Татарстан. Данная модель позволяет прогнозировать вероятность банкротства предприятий. При значении равном 100%, вероятность банкротства в течение двух лет с момента анализа высокая. Если по результатам анализа получено отрицательное или нулевое значение – вероятность банкротства предприятия в течение двух лет с момента анализа, при использовании исследуемых значений финансовых показателей, отсутствует.

Главная цель анализа – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Финансовый анализ и контроль являются важнейшими инструментами управления доходами и расходами. Во многом успех хозяйственной деятельности зависит от своевременно принимаемых решений. Принять правильное управленческое решение, выявить его рациональность и эффективность можно лишь на основе предварительного экономического анализа. Анализ финансовой отчетности позволяет обосновать принимаемые решения для реализации финансово-экономической политики предприятий и успешного управления бизнесом. Анализ финансовой отчетности - основа и один из важнейших компонентов в экономическом анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Анализ финансовой

отчетности одна из функций управления предприятием, с помощью которой выявляются наиболее значимые характеристики и стороны деятельности предприятия и делаются прогнозы его будущего состояния, после чего строятся планы производственной и рыночной активности, разрабатываются процедуры контроля за их исполнением (рис.1).

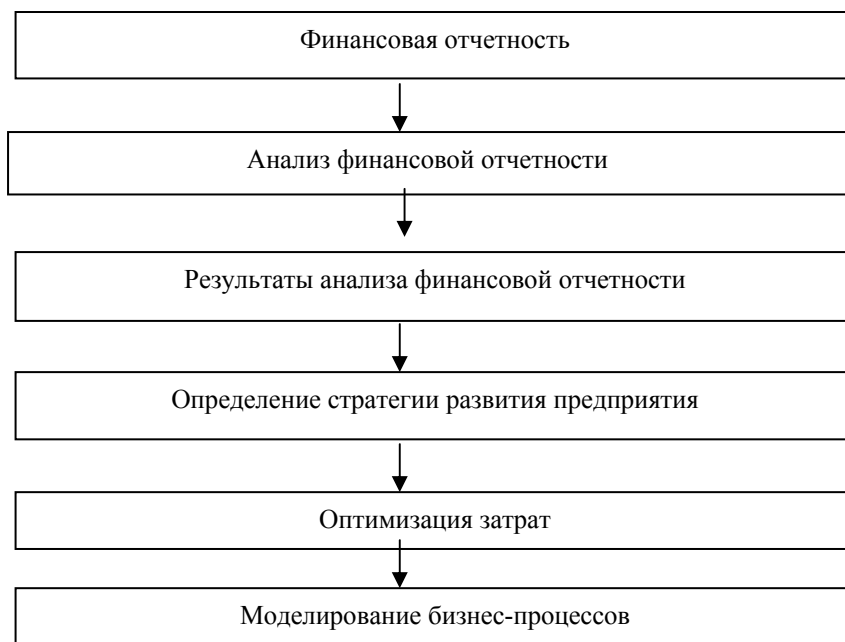


Рис. 1. Использование результатов анализа финансовой отчетности

Анализ – это ведущее связующее звено между учетом и принятием управленческих решений, поэтому является ключевым компонентом обеспечения бескризисного развития хозяйствующего субъекта. Одновременное использование всех методов дает возможность наиболее объективно оценить финансовое положение организации, ее надежность как делового партнера, перспективу развития. В настоящее время не существует единой универсальной методики, подходящей для разных отраслей экономики, что требует дополнительных исследований в данной области. В настоящее время большинство организаций испытывают финансовые трудности, в связи с чем вопросы стратегической оценки финансового состояния становятся весьма актуальными, особенно при анализе их ресурсного потенциала и инвестиционной привлекательности.

Список литературы

1. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 208 с.
2. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, И.Н. Чуев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. - 352 с.
3. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело и Сервис, 2009. - 384 с.
4. Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для вузов / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. - 6-е изд., стер. - М.: Омега - Л, 2011. - 268 с.
5. Кризисы ликвидности: опыт зарубежных стран // Финансы и кредит. 2009. - № 45(285).– С. 54.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Грекова А.Н., аспирант

*Российский государственный экономический университет
г. Москва*

Управление представляет собой совокупность приемов и методов целенаправленного воздействия на объект с целью достижения конкретного результата. Управление охватывает все сферы жизни человека, не исключая и финансовую. Оно базируется на определенных знаниях объективных закономерностей развития общества.

Процедура перераспределения финансовых ресурсов между разнообразными субъектами финансовой системы и внутри их, в основном, направлена на достижение определенных поставленных целей и, соответственно, не может реализовываться неорганизованно, поэтому необходима разработка и реализация определенного механизма системы управления [1].

Соответственно, управление финансами – это деятельность, направленная на обеспечение развития и совершенствования государственной системы финансов, а также конкретного хозяйствующего субъекта по определенным качественным и количественным признакам (Рисунок 1).

Естественно, основной целью любого коммерческого предприятия является получение максимально возможной прибыли. Для этого, в первую очередь, необходимо преобладание выручки (прибыли) над издержками. Однако в процессе функционирования любого предприятия не обойтись без финансовых вложений, как собственных, так и заемных. Что касается заемных средств, то здесь необходимо обратить особое внимание на то, чтобы прибыль организации от этих самых заемных средств превышала выплачиваемый по данному займу процент, иначе такого рода финансирование будет неэффективным. Поэтому при поиске разнообразных вариантов финансирования предприятия управляющий (менеджер) должен найти наиболее приемлемый и эффективный способ финансирования, не причиняющий ущерб для организации.

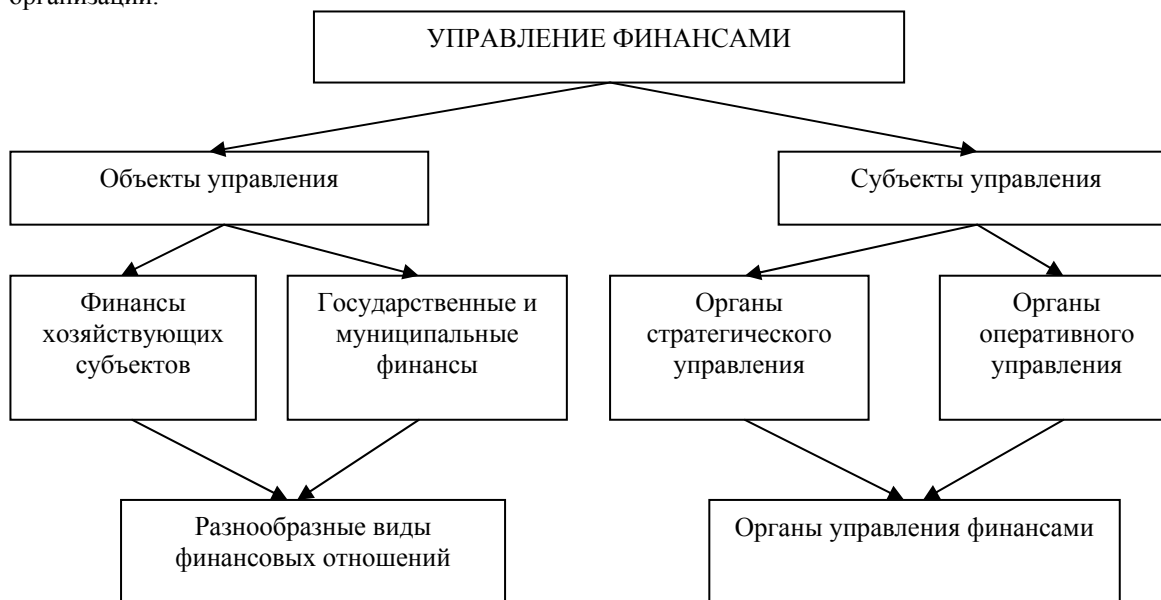


Рисунок 1. Элементы системы управления финансами

Еще одним механизмом управления финансовыми средствами можно назвать процедуру принятия решений о методах использования денежных средств. В связи с этим организация разрабатывает финансовый план, обеспечивающий эффективное вложение финансов с целью максимизации прибыли и продуктивного развития фирмы [3].

Нельзя не отметить, что система управления финансовыми средствами играет одну из ведущих ролей в рамках функционирования и развития экономики в современном мире. В рыночной экономике, особенно в посткризисный период, необходимо уделять особое внимание модернизации системы управления финансовыми ресурсами предприятия, т.к. в изменяющейся нестабильной внешней среде нужно «просчитывать» каждое действие, каждое капиталовложение, каждое финансирование с целью установления устойчивой рентабельности и ликвидности предприятия [4].

В настоящее время в условиях нестабильности внешней среды предприятия одним из наиболее эффективных методов управления финансовыми средствами предприятия является диверсификация. Она представляет собой процедуру размещения капитала между разнообразными объектами вложения, напрямую не связанные между собой. Диверсификация – одна из наиболее рациональных и последовательных способов минимизации степени финансового риска, а также относительно недорогостоящим и издержкочемким. Диверсификационные процессы позволяют уклониться от части риска при распределении денежных активов между различными видами деятельности в условиях финансового управления организации [5].

При этом внедрение диверсификационных механизмов управления финансами на предприятии должны опираться на ряд определенных процедур: планирование, организация и стимулирование (Рисунок 2).

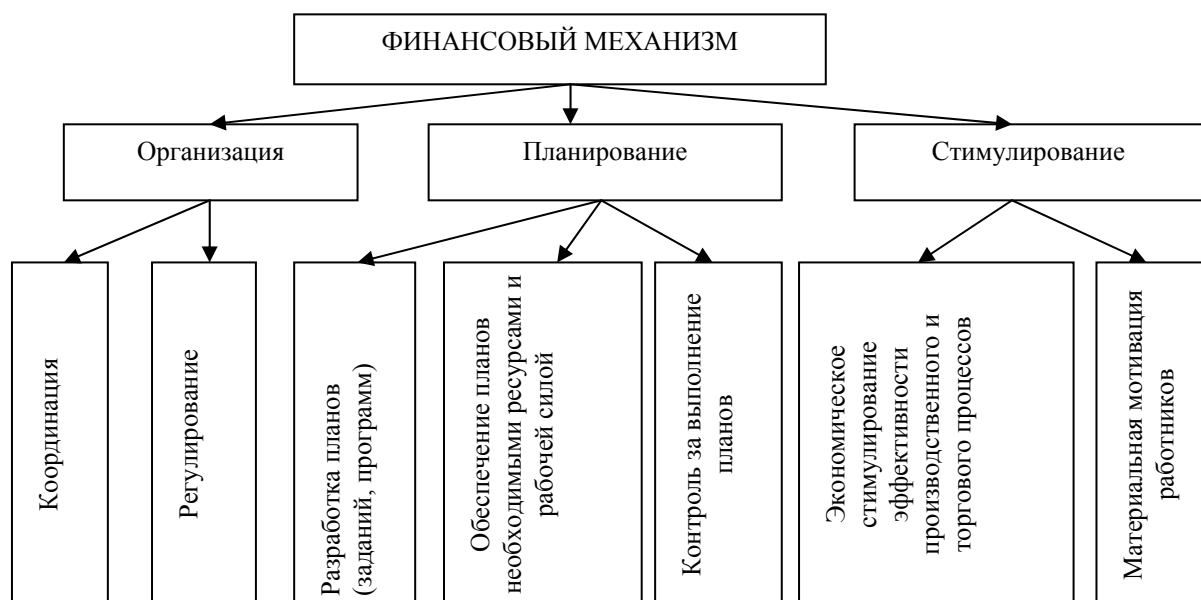


Рисунок 2. Механизм управления финансами на предприятии

В связи с этим при реализации на предприятии теории минимизации предпринимательских рисков, в том числе в рамках управления финансовыми средствами, менеджерам необходимо производить диверсификационные процедуры видов своей деятельности, особенно, что касается финансов.

На сегодняшний день модификация экономических, социальных и научно-технических условий хозяйствования предприятий кардинально преобразовала требования к менеджменту основных средств. Жесткая конкурентная борьба на мировых рынках, между предприятиями, торможение экономического роста и многое другое заставили перейти к системе трансформации структуры производства. Поэтому диверсификация и явилась наиболее распространенной формой концентрации капитала [2].

Цели диверсификационных процедур управления финансами зависят от финансового состояния и производственных возможностей организации и привлекательности определенных отраслей для конкретного предприятия с целью вложения своих финансовых активов. Поэтому диверсификация в данном случае занимает приоритетное место.

Соответственно, финансовое положение предприятия напрямую связано с диверсификацией управления финансами, т.к. первое, как раз, и показывает эффективность диверсификации.

Таким образом, управление финансами на предприятии на основе диверсификации в условиях нестабильности внешней среды является приоритетным направлением в деятельности организации, стремящейся к увеличению своей прибыли, рациональному и эффективному использованию имеющихся активов, модернизации производства, а также к увеличению конкурентоспособности в рамках своего рыночного сектора.

Список литературы

1. Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В., Шаталов М.А. Формирование системы мониторинга и прогнозирования деятельности экономических систем // Территория науки. 2015. № 4. С. 148-153.
2. Болдырев В.Н., Кудряшова О.В., Шаталов М.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации: современные подходы и их оценка. Воронеж, 2016. – 63 с.
3. Мычка С.Ю., Богданова Т.Н., Воронкова В.В. Инновационные формы маркетинговой деятельности предприятия // Территория науки. 2015. № 1. С. 81-85.
4. Шаталов М.А., Овсянников С.В., Шаталов С.А. Диверсификация как форма интеграции агропромышленного производства // Научное обеспечение агропромышленного производства материалы Международной научно-практической конференции, 20-22 января 2010 г., Курск. Курская государственная сельскохозяйственная академия им. профессора И.И. Иванова. Курск, 2010. С. 241-243.
5. Шаталов М.А. Проблемы анализа и оценки финансового состояния интегрированных структур // Территория науки. 2011. № 19. С. 97.

О НЕОБХОДИМОСТИ СОХРАНЕНИЯ НАКОПИТЕЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Деревенкова М.Г., *ст. преподаватель,*

Полторыхина С.В., *к.э.н., доцент*

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г.Набережные Челны

В последнее время обсуждается необходимость отказа от накопительной составляющей системы обязательного пенсионного страхования в России. Возникает вероятность того, что современная молодежь останется без достойных пенсий, а российская экономика лишится ресурса долгосрочных инвестиций. Необходимо сохранить обязательное пенсионное страхование и развивать негосударственное пенсионное обеспечение с целью избежать выше указанных проблемы.

Распределительная система уже сегодня начинает испытывать проблемы депопуляции населения. Накопительная система отличается низкой рентабельностью финансовых вложений. Считается, что эффективной является смешанная система, она совмещает распределительный и накопительный элементы. При этом накопительный элемент должен быть как добровольным, так и обязательным.

Непопулярность добровольных накоплений в России объясняется низким благосостоянием и отсутствием навыков у людей осуществлять накопления на пенсию. В тоже время размер обязательных пенсионных отчислений постоянно увеличивается. По результатам переходной кампании 2014 года видно, что все большее число людей переводят такие деньги частным пенсионным фондам. К завершению 2014 года НПФ обладают более 22 млн. застрахованных по обязательному пенсионному страхованию. [5]

Альтернативы накопительной системы не существует. Накопительная часть пенсий дает гражданам возможность формировать свою будущую пенсию, а для экономики страны - это долгосрочный ресурс. В современных условиях практически единственный: внешние инвесторы считают Россию не безопасной, а отечественные банки, паевые инвестиционные фонды и компании не обладают необходимым ресурсом.

Сохранение накопительной составляющей в обязательном пенсионном страховании необходимо в связи с тем, что единовременные выплаты накопительной пенсии получили на сегодня более четырех миллионов пенсионеров. Десяткам тысяч людей выплачивают срочные и пожизненные накопительные пенсии. Ликвидация накопительной системы лишит этих граждан права на получение пенсий.

Аргументов в пользу сохранения накопительной части пенсии является пример того, что на конец 2015 года более 28 миллионов человек выбрали негосударственные пенсионные фонды (НПФ) для формирования накопительной пенсии. Статистика констатирует то, что свой выбор в пользу негосударственных пенсионных фондов для управления своей накопительной пенсией сделали более 60 процентов граждан 1967 года рождения и моложе, которым имеют право выбирать способы формирования своей будущей пенсии - направить все в страховую часть и получать баллы, или же 6 процентов от своей зарплаты инвестировать посредством НПФ и управляющих компаний. Систему, одобренную большинством экономически-активных граждан нельзя ликвидировать без серьезных на то причин.

Еще одной причиной сохранения накопительной части пенсии является то, что разработана систему регулирования НПФ и гарантирования сохранности пенсионных накоплений. Подавляющее большинство НПФ прошло процедуру акционирования, а негосударственные пенсионные фонды, присоединяются к системе гарантирования под управлением Агентства страхования вкладов. Отмена накопительных пенсий нивелирует реорганизацию системы негосударственных пенсионных фондов.

Пенсионные средства - это существенная доля капитализации фондового рынка. Новость о «замораживании» пенсионных накоплений повысила стоимости заимствований на финансовом рынке и, естественно, сократила потенциал роста отечественной экономики. Ликвидация накопительной системы в условиях санкций и сокращение иностранных инвестиций, может существенно повлиять на рынок государственных и частных заимствований и лишить экономику возможности привлекать новые инвестиции.

Основная цель страховой части пенсии не допустить бедности среди пенсионеров. Задачи же накопительной пенсии, во-первых, обеспечить более высокие пенсии тем, кто их формировал в процессе своего трудового активного жизненного периода. Также накопительная пенсия - это источник долгосрочных ресурсов для экономики, который сохраняет финансы федерального бюджета.

При принятии решения о выборе варианта пенсионного обеспечения граждане должны помнить, что при формировании накопительной пенсии, уменьшаются пенсионные права на формирование страховой пенсии, и наоборот. Доходность пенсионных накоплений зависит от результатов их инвестирования, то есть от эффективности деятельности НПФ или управляющих компаний. Стоит помнить, что их деятельность зависит от финансовых кризисов и коллапсов, то есть могут быть и убытки. Страховая же пенсия гарантированно увеличивается государством за счет ежегодной индексации по уровню не ниже инфляции. Накопительная пенсия не индексируется государством. В случае убытков гарантируется лишь выплата суммы уплаченных страховых взносов на накопительную часть пенсию.

Однако накопительная часть пенсий имеет ряд преимуществ : страховые взносы гражданина переводятся в баллы, накопительная часть пенсии всегда будет формироваться в рублях. Стоимость балла устанавливается ежегодно, и прогнозировать ее на несколько лет или даже десятилетий не берется ни один эксперт. Более того, предполагается, что эта стоимость будет определяться из возможностей бюджета ПФР,

и значит, при неблагоприятной конъюнктуре она вполне может снизиться. В случае с накопительной составляющей гражданин всегда может видеть ее в «живых» деньгах и четко понимать, что происходит с его средствами и при необходимости принимать решения по смене фонда для повышения или ограничения агрессивности инвестиционной политики. Также накопительный элемент пенсии (накопительной пенсии) наследуется в случае смерти человека, а распределительные баллы «сгорают». [31.С.40]

С помощью корреляционного-регрессионного анализа сделаем оценку динамику пенсионных накоплений граждан в среднесрочной перспективе при условии сохранения обязательного накопительного компонента пенсии с помощью статистических методов.

В качестве факторов, влияющих на динамику пенсионных накоплений, переданных в НПФ, выбраны численность граждан, в отношении которых формируются пенсионные накопления, средняя заработная плата и страховые взносы на накопительную часть пенсии (таблица 1).

Таблица 1.

Показатели, влияющие на размер пенсионных накоплений НПФ [51, 54]

| Год | Пенсионные накопления НПФ, млрд. руб. | Численность граждан, в отношении которых формируются средства пенсионных накоплений, млн. чел. | Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, тыс. руб. | Страховые взносы на накопительную часть пенсии, млрд. руб. |
|--------|---------------------------------------|--|--|--|
| 2007г. | 27 | 55,447 | 13,6 | 130,27 |
| 2008г. | 36 | 59,325 | 17,3 | 251,85 |
| 2009г. | 77 | 69,08 | 18,6 | 266,98 |
| 2010г. | 155 | 69,41143 | 21,0 | 319,24 |
| 2011г. | 394 | 74,04887 | 23,4 | 370,72 |
| 2012г. | 669 | 76,2 | 26,6 | 433,63 |
| 2013г. | 1 086 | 79 | 29,8 | 502,49 |
| 2014г. | 1 132 | 80,2 | 32,6 | 570,87 |

В связи с изменением пенсионного законодательства, страховые взносы на накопительную пенсию в 2014 г. составили всего лишь 29 млрд. руб. Для сопоставимости рассматриваемых показателей, значение страховых взносов за 2014 г. было смоделировано с помощью функции «ТЕНДЕНЦИЯ» программы Excel (т.е. при условии сохранения обязательных взносов на накопительную часть пенсии).

Необходимо установить зависимость между представленными величинами и представление ее с помощью уравнения регрессии.

Для количественной оценки существования связи между представленными величинами используется специальный статистический показатель – коэффициент корреляции r . Расчет произведем с помощью возможности анализа данных программы Excel.

Таблица 2

Расчетный размер коэффициента корреляции

| | Пенсионные накопления НПФ, млрд. руб. | Численность граждан, в отношении которых формируются средства пенсионных накоплений, млн. чел. | Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, тыс. руб. | Страховые взносы на накопительную часть пенсии, млрд. руб. |
|--|---------------------------------------|--|--|--|
| Пенсионные накопления НПФ, млрд. руб. | 1 | | | |
| Численность граждан, в отношении которых формируются средства пенсионных накоплений, млн. чел. | 0,85587175 | 1 | | |
| Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, тыс. руб. | 0,960549152 | 0,94466947 | 1 | |
| Страховые взносы на накопительную часть пенсии, млрд. руб. | 0,94138427 | 0,944271405 | 0,996775736 | 1 |

Чем ближе значение r к единице, больше вероятность наличия между рассматриваемыми совокупностями переменных линейной связи. Таким образом, на 95% можно утверждать, что между представленными совокупностями данных существует сильная корреляционная взаимосвязь.

Наиболее сильная зависимость наблюдается между пенсионными накоплениями НПФ и средним размером заработной платы ($r=0,960549152$). В качестве статистического показателя также может быть использован коэффициент детерминации R^2 . Для рассматриваемой зависимости $R^2=0,922654674$, что говорит о том, что 92,26% вариации пенсионных накоплений НПФ объясняется размером средней начисленной заработной платы. Остальные 7,74% вариации объясняются иными причинами.

Учитывая наибольшее влияние среднего размера заработной платы на рассматриваемые пенсионные накопления НПФ, построим тренд, рассчитав различные уравнения.

Таблица 3

| Построенные уравнения тренда | | |
|------------------------------|-----------------------------------|----------------|
| Модель | Уравнение тренда | Значение R^2 |
| линейная | $y = 178,57x - 356,57$ | $R^2 = 0,8946$ |
| логарифмическая | $y = 544,03\ln(x) - 274,15$ | $R^2 = 0,6847$ |
| экспоненциальная | $y = 13,949e^{0,6024x}$ | $R^2 = 0,9713$ |
| парабола второго порядка | $y = 25,31x^2 - 49,214x + 23,071$ | $R^2 = 0,9665$ |
| степенная | $y = 14,116x^{2,0361}$ | $R^2 = 0,9149$ |

Из полученных результатов видно, что наибольшее значение R^2 соответствует экспоненциальной модели. Динамика пенсионных накоплений представлена на рис. 1

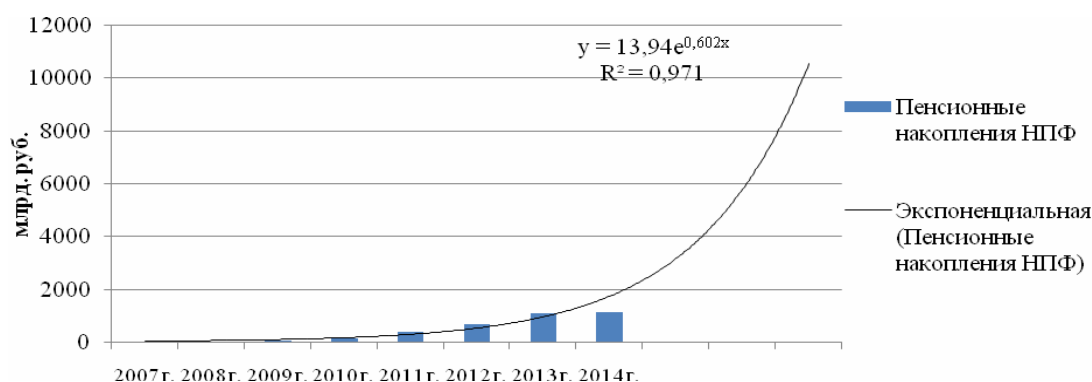


Рис.1. Тренд пенсионных накоплений НПФ, млрд. руб.

Построенный в ходе исследования тренд отражает перспективу значительного увеличения пенсионных накоплений НПФ в будущем при условии отказа Правительства России от обязательного характера пенсионных накоплений для граждан РФ.

Вне зависимости от любых действий фондов, регуляторов и людей, нужно четко осознавать: высокие пенсии в стареющей России могут быть обеспечены исключительно через накопления. Добровольные будут они или обязательные, но в любом случае они должны быть.

Список литературы (источников)

1. <http://npf.investfunds.ru/>
2. <http://npfops.ru/>
3. <http://pensionnyj-fond.ru/>
4. <http://ruspension.ru/>
5. <http://www.lnpf.com/>
6. <http://www.npfsberbanka.ru/about/information-to-be-disclosed/report/>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ермакова Е.А., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – ст. преподаватель Зайцева Т.Н.

Российский рынок ценных бумаг продолжает оставаться противоречивым и неустойчивым, и несмотря на все это, наблюдается определенное движение рынка вперед.

Кроме этого, инфляция продолжает обесценивать рынок в целом и сдерживать его развитие, в связи с чем, рынок не отражает состояние экономики. Кроме того, такой ситуации способствует то, что развитию рынка мешают кризис платежей и разрыв хозяйственных связей, и что делает проблематичным вложения в ценные бумаги как отечественного, так и иностранного капитала.

К основным проблемам российского рынка ценных бумаг относятся:

- развитие инфраструктуры фондового рынка - возрождение фондовых бирж и создание организованных внебиржевых систем торговли, создание расчетно-клиринговых систем;

- повышение информационной открытости рынка, увеличение его прозрачности;

- создание полной законодательной и другой нормативной базы функционирования, т.к. без законодательного регулирования рынок ценных бумаг не может выполнять своего основного назначения: быть источником средств для преодоления инвестиционного кризиса. Важные положения закона - установление единых требований при осуществлении профессиональной деятельности для кредитных организаций и других инвестиционных компаний;

- проблема мелкого инвестора. Рынок государственных ценных бумаг самых ликвидных и надежных на сегодняшний день закрыт для мелких и средних инвесторов, что так же создает проблемы для самого рынка, для мотивации деятельности банка на этом рынке, что порождает финансовые проблемы более широкого характера. С одной стороны не используются имеющиеся накопления населения, с другой - бюджет не получает возможных источников покрытия. Таким образом, на рынке возникают перекосы, поскольку он ориентирован на крупные промышленные финансовые структуры.

- нехватка капиталовложений, так инвестиционный потенциал банков в 7-8 раз меньше, чем необходимо, а в бюджете денег нет, и довольно-таки трудно привлечь иностранный капитал, поскольку для нашего рынка характерен краткосрочный характер; и главная причина - нестабильность как в экономической, так и в политической ситуации страны;

- дальнейшая интеграция с фондовыми рынками развитых стран, хотя следует отметить, что на российском рынке присутствует ряд западных компаний;

- незначительный объем ценных бумаг и небольшое их разнообразие, а также вовлечение в рыночный оборот все большего числа акций российских АО.

- депозитарий, т. к. нет крупного признания всеми головным депозитария и существует проблема с регистраторами и реестром. Центральный Банк будет помогать развитию этой инфраструктуры в части денежных расчетов; - отсутствие на нашем рынке таких институтов, как дилеры-оптовики и джоберские конторы;

- недостатки системы российского бухгалтерского учета, проблема, мешающая превратить Россию в мировой фондовый центр и вытесняющая торговлю российскими ценными бумагами за пределы государства. В результате проведенного исследования и выявленных недостатков были предложены следующие мероприятия:

- совершенствование законодательной базы, регулирующей фондовый рынок. Законодательная база, регулирующая различные аспекты деятельности по инвестированию на российском финансовом рынке, до конца не сформирована, что существенно повышает транзакционные издержки. Так, законодательство Российской Федерации не позволяет регулятору эффективно препятствовать использованию инсайдерской информации и манипулированию ценами на рынке ценных бумаг.

Законодательно не урегулированы вопросы, касающиеся проведения сделок с производными финансовыми инструментами, что мешает инвесторам хеджировать рыночные риски, связанные с проведением операций с ценными бумагами в Российской Федерации. Формирование фондового рынка в России повлекло за собой возникновение связанных с этим процессом, многочисленных проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного развития и функционирования рынка ценных бумаг. - повышение роли государства на фондовом рынке, для чего необходимо: создание государственной долгосрочной концепции и политики действий в области восстановления рынка ценных бумаг и его текущего регулирования, а также определение доли источников финансирования хозяйства и бюджета за счет выпуска ценных бумаг; формирование

согласованной системы государственного регулирования фондового рынка для преодоления раздробленности и пересечения функций многих государственных органов;

Таким образом, состояние фондового рынка является важнейшим показателем, характеризующим состояние экономической системы. Несмотря на пока еще недостаточное развитие важных рыночных институтов, фондовый рынок уже стал одним из важнейших в этом ряду. Это значит, что перспективы социально-экономического развития страны в значительной мере зависят от того, что будет происходить с ценными бумагами российских компаний.

ПРОВЕРКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОРГАНА

Ермакова Е.А., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Хузина Г.Г.

Любая проверка - это комплекс мероприятий, которые допустимы в целях контроля и надзора над соблюдением требований норм правовых актов, при этом отдельные виды проверок подразумевает совершенно разную процедуру, но в целом одинаковые права и обязанности всех сторон. Согласно ФЗ от 26.12.2008 года N 294-ФЗ, можно отдельно выделить следующие виды проверок:

- 1) Плановая проверка.
- 2) Внеплановая проверка.
- 3) Документарная проверка.
- 4) Выездная проверка.

Многие предприниматели, опасаясь проверки государственного органа, идут на хитрость: раз в 3 года накануне планового посещения ликвидируют бизнес, чтобы потом открыть его заново на том же самом месте. Мера, конечно, безотказная, но затратная и совершенно излишняя. Некоторые предприниматели заранее обращаются в Роспотребнадзор за санитарно-эпидемиологической экспертизой. Но даже если вы не относитесь ни к первым, ни ко вторым, бояться совершенно нечего, подготовиться к проверке контролирующего органа не так уж и сложно.

При проверке Роспотребнадзором обязательно в 1-ую очередь должны быть в наличии: оформленная в соответствии со всеми требованиями вывеска; оформленный уголок потребителя (или пациента); ценники на всех товарах (правильно заполненные); размещенная в доступном для потребителя месте информация о производителе и поставщике товара (либо возможность предъявить такую информацию по первому требованию); прейскурант цен (а также при необходимости прейскурант цен на услуги) за подписью руководителя. Также необходимо иметь следующие документы при проверке Роспотребнадзором: договор аренды или свидетельство о праве собственности помещения, в котором предприятие обслуживает население; медицинские книжки с отметками о прохождении медицинского обследования всех сотрудников; договоры с организациями, производящими дезинфекцию, дезинсекцию, дератизацию помещения, а также вывоз отходов; санитарно-эпидемиологическое и экспертное заключения; лицензию на осуществление предпринимательской деятельности; журнал учета санитарных проверок; утвержденную руководителем предприятия программу производственного контроля; свидетельство о присвоении инн и огрнип (при необходимости); договор с организацией, осуществляющей стирку спецодежды (в медицинских учреждениях и на производстве).

В итоге, по результатам аудита должен быть составлен акт проверки Роспотребнадзора. Документ составляют в 2 экземплярах: один остается у руководителя предприятия (при этом с него берется расписка о том, что с результатами он ознакомлен), второй передается в Роспотребнадзор.

Сотрудники, производившие проверку, также обязаны отметить это в журнале учета проверок. Все выявленные нарушения отмечаются в специальном протоколе Роспотребнадзора, протокол подписывает сотрудник, составивший его, и лицо, виновное в нарушении.

В 2016 году стартует обещанная реформа правительства, которая предусматривает сокращение количества министерств с 21 до 15. В число потенциальных ведомств на упразднение попал и Роспотребнадзор, который планируют объединить с Россельхознадзором. Ожидается, что на полноценное слияние служб и организацию работы нового ведомства достаточно будет одного года. В связи с этим возможно изменение регламентов и правил проверок бизнеса Роспотребнадзором.

Как рассказывает, Елена Жугер, руководитель «БелАудитАльянс», «2016-для нашего рынка вряд ли тоже будет легким. Рынок аудиторских услуг сокращается – об этом говорят и тенденции прошлых лет, и то, что иностранные компании в 2016 будут исключены из разряда организаций, обязательных для аудита. Несомненно, в этой ситуации выживет сильнейший.

Из-за быстро меняющихся условий я не строю далеко идущих планов. На 2016 год ставлю две основные задачи:

Сохранить постоянную клиентскую базу.

Увеличить рентабельность компании на 15%.

СЛОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ермакова Е.А., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – доцент Хузина Г.Г.

Прекрасно все знают о том, что на производственных предприятиях, да и в любой фирме, есть ряд проблем, которые необходимо постоянно решать. Проблемы могут быть самыми разнообразными.

Так, например, это может быть малый уровень оборота, задержки сырья от его поставщиков, задержки в отгрузке товаров и сырья, угрозы от заказчиков, которые ждут товар и не платят за него.

Всё это как снежный ком влечет за собой все новые и новые долги и затягивает предприятие в «долговую яму», как нарастающий снежный ком.

И многие руководители таких проблемных, да и не только проблемных предприятий, каждый день на протяжении многих лет, разгребают эти «завалы», идя как бульдозеры к намеченной цели.

Так многие руководители становятся успешными управленцами, и с легкостью могут решить любую возникающую на их пути проблему. И это качество, естественно, неплохо сказывается на их репутации. Но есть ли действительный успех в такой напряженной работе?!

Чаще всего нет. А если и есть, то его, вряд ли можно назвать стабильным успехом. Возможно, это просто временная передышка перед «новой бурей».

Как говорится: «Простота – залог успешной деятельности любого предприятия»

Многие руководители, даже можно сказать — большинство, так работающих, всем довольны, и их все устраивает в таком положении дел. А как обойтись без трудностей, - спрашивают они. Для них главное, что они препятствие преодолевают и идут вперед, даже возможно по направлению к своей цели.

Но ведь можно всё в управлении организовать таким образом, что решение проблем, уже входило в управление, было заложено в его структуру, т.е. действовать на опережение, необходимо вести борьбу с причинами проблемы, а не разгребать их следствие.

И такой механизм управления есть. Его основа в том, чтобы осуществлять управление в комплексе, т.е. необходим системный подход в рассмотрении объекта управления в качестве совокупности многих элементов, отношений и связей между этими элементами.

Необходима четко выработанная цель, а затем должны быть детально проработаны все средства для ее достижения, все способы и приемы.

И если руководитель научится правильно применять этот системный подход в своем управлении, то результат не заставит себя долго ждать, и самое главное этот результат будет просто потрясающим.

Не стоит поддаваться всеобщему заблуждению о том, что если ситуация сложная, то необходимо искать сложный путь к ее решению.

Если задача сложна, то ее решение должно быть максимально простым. Но понять это вы сможете только после ее разрешения.

Помните о том, что простота – это залог успеха, и не только в управлении предприятием. Ищите верные и простые решения, только простое решение может быть действительно верным.

ЧЕГО ЖДАТЬ РОССИИ В 2016 ГОДУ?

Ермакова Е.А., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Замалетдинова Э.Н.

Как заявляет Росстат, число бедных в России в январе-сентябре 2015 года составило 20,3 млн человек, что на 2,3 млн человек больше по сравнению с январем-сентябрем 2014 года. Однако это «приукрашенные» данные официальной статистики. Независимые же эксперты приводят совсем другие цифры. К примеру, экономист Владислав Жуковский считает, что уже сегодня в России из 146 миллионов человек около 65-70 млн живут в бедности (это приблизительно 45%). При сохранении же текущих темпов обнищания, в 2016 году за чертой бедности окажутся уже 85% россиян!

При этом у населения быстрыми темпами растут долги. По данным Минэнерго, по состоянию на 1 октября 2015 года суммарная задолженность потребителей за энергоресурсы превзошла 850 миллиардов рублей. Государство решило бороться с этим своеобразным способом: с 1 января 2016 года значительно вырастут штрафы для тех, кто систематически не платит за свет, газ, воду и тепло (в октябре Госдума приняла в третьем чтении закон, который устанавливает размер пени для физических и юридических лиц за неуплату услуг ЖКХ).

7 декабря СМИ сообщили о результатах исследования Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС), согласно которым к концу 2015 года численность российского среднего класса из-за кризиса сократится на четверть - до 15 процентов от общего числа жителей страны.

19 ноября со ссылкой на Росстат заявляет, что в октябре реальные зарплаты россиян снизились на 11% по сравнению с октябрем 2014 года. Независимый аналитик Владислав Жуковский полагает, что

подлинная картина гораздо мрачнее - по его оценкам за последние 1,5 года реальные зарплаты россиян снизились на 30-40%.

Также в начале декабря стало известно, что долги россиян по ипотеке выросли до максимального уровня за пять лет и составили в общей сложности более 60-ти миллиардов рублей. Причем, с начала года объем просроченной ипотеки вырос на треть. Эксперты разъясняют это существенным снижением доходов населения, в том числе, из-за девальвации рубля.

При этом у государства становится все меньше денег. Дефицит федерального бюджета за период с января по сентябрь составил 789 миллиардов 615 миллионов рублей - 1,5 процента ВВП.

8 декабря впервые за 6 лет цена на нефть упала ниже \$40 за баррель, что является дополнительным ударом по российскому бюджету. Как заявил на своей недавней пресс-конференции Михаил Ходарковский, при сохранении антироссийских санкций, денег у российских властей хватит, максимум, еще на 2 года, после чего начнутся большие проблемы. Уже в этом году были предприняты беспрецедентные сокращения рабочих ставок в сфере высшего образования и здравоохранения - в следующем году урезание расходов на «социалку» продолжится.

Государству не хватает денег на выплату пенсий. Вслед за отъемом накопительной части пенсий и отменой индексации пенсий работающим пенсионерам, уже предлагается снизить реальные пенсии всем гражданам.

Традиционный на начало каждого Нового года рост цен на продукты питания на этот раз усугубляется введением системы «Платон» и запретом на ввоз турецких товаров (ранее искусственное удорожание продуктов возникло из-за российских санкций в отношении европейских поставщиков).

Минпромторг предложил ввести уголовную ответственность за контрабанду одежды и выступил за постепенное введение пошлин на покупки в иностранных интернет-магазинах.

Международное рейтинговое агентство S&P («стандарт энд пуэрз») на днях объявило, что российские регионы столкнутся с ухудшением финансовых показателей в 2016 году, а меры поддержки правительства вряд ли им помогут. Индекс S&P планирует ухудшить прогнозы по рейтингам большей части субъектов федерации в следующем году. Сейчас у 45 % регионов стабильный прогноз, у 55 процентов - негативный. К 2016-му стабильная доля сократится до 14 процентов. При этом агентство в последний раз говорило о позитивных прогнозах в регионах в 2014 году (в пяти процентах субъектов).

9 декабря глава Сбербанка Герман Греф, выступая в Совете Федерации, заявил, что «состояние экономики будет деградировать. Если не будет нового разворота с точки зрения реформ, экономика будет ветшать». По его словам, «еще 10 % банков потеряют лицензии в следующем году».[1]

На этом фоне, согласно последним социологическим опросам, каждый пятый россиянин ожидает установления в стране диктатуры.

Чего же ждать в 2016 году? Вот какой прогноз на этот счет дал на своей странице в фейсбуке экономист Миркин Яков:

- 1) Нефть «Брент» - 33 - 43 долл. за баррель.
- 2) Доллар США - 1,0 - 1,08 евро.
- 3) Рубль - 75 - 90 руб. за долл.
- 4) Инфляция в России - 12 - 18%.
- 5) Рост немонетарной инфляции (цены и тарифы, регулируемые государством).
- 6) Ключевая ставка ЦБР - не ниже 10 - 13%.
- 7) ВВП - 1% - 5%.
- 8) ВВП на душу населения - 7400 - 8000 долл.
- 9) Санкции - будут продолжены.
- 10) Инвестиции / ВВП - 17,5 - 19% (нужно бы 23 - 25%).
- 11) Квартиры - дешевле.
- 12) Начало снижения физических объемов экспорта сырья.
- 13) Чуть заметнее щель в уровне технологий (технологический бойкот Запада).
- 14) Психология, а не закономерности - все больше первую роль.
- 15) Рост яркой конфликтности - внешней, внутренней.
- 16) Рост энтропии.
- 17) Больше случайных столкновений, больше ответов наотмашь на инциденты
- 18) Больше замыкания в себе. Минус иностранцы. Меньше мы им, они нам меньше.
- 19) Больше отсечений - линий бизнеса, потоков людей.
- 20) Ставки все выше.
- 21) Продолжение переключения на геополитику вместо экономики
- 22) Депрессивная политика «экономического блока». Угасающие в тишине крики бизнес.
- 23) Тихо нарастающий шум - население, регионы.
- 24) Больше, чем в 2015 г. - снижение численности населения
- 25) Больше милитаризации (экономика, дух), больше мобилизации
- 26) Стагнация, с заметным наклоном вниз.

Все это может случиться, если не произойдет ярких перемен в экономической политике и в образе мира, которым руководствуются те, кто принимает решения на макроуровне.

Изучив все версии, можно с уверенностью сказать, что все предсказания сводятся только к одному - вероятный рост экономики возможен только при устранении внутренних дисбалансов. Сегодня именно эта проблема является «ахиллесовой пятой» в российской экономике и именно ее существование привело к столь значительному падению ВВП. Решить эту проблему можно с проведением глубинных реформ, которые охватят различные сферы деятельности. Только таким образом можно уменьшить зависимость российской экономики от изменений во внешней среде.

Список литературы:

1. <http://meta.kz/novosti/economy/1022428-gref-predskazal-obvetshanie-rossiyskoy-ekonomiki-vnbsp2016nbspgodu.html>.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОСВЯЗИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСХОДОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Завидов А.В.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

г. Санкт-Петербург

Научный руководитель – к.э.н., доцент Попадюк И.Ф.

На практике у организации часто возникают проблемы с учетом тех или иных расходов. Связано это с тем, что не все расходы, признаваемые в бухгалтерском учете, могут быть аналогичным образом признаны в налоговом учете. Учитывая, что данные налогового учета имеют предопределяющее значение при расчете налога на прибыль организаций, подлежащего уплате в бюджет, выявление различий между бухгалтерским и налоговым учетом расходов способствует грамотному построению системы учета в целом и позволяет организации избежать штрафных санкций за занижение налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Все это определяет актуальность рассматриваемой темы.

В работе рассмотрены и проанализированы различия бухгалтерского и налогового учета в отношении понятия «расходы», порядка признания расходов и их классификации. Существенное внимание уделено обоснованию перечня прямых расходов для целей налогообложения, предложены рекомендации по ведению учета.

Сопоставляя определения категории «расходы», приведенные в Положении по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99[1] (далее по тексту – ПБУ 10/99) и в статье 252 Налогового кодекса Российской Федерации [2] (далее по тексту – НК РФ), можно сделать вывод о том, что определение расходов, приведенное в ПБУ 10/99 выявляет экономическую сущность расходов (уменьшение экономических выгод), тогда как определение расходов в статье 252 НК РФ, во-первых, использует не столь удачную конструкцию «расходы – это затраты», а во-вторых, фактически лишь раскрывает признаки расходов, важные для целей налогового учета (обоснованность и документальное подтверждение).

При этом, Налоговый кодекс называет обоснованными «экономически оправданные затраты», но не раскрывает содержание данной категории, в связи с чем экономически оправданные, с точки зрения налогоплательщика, затраты зачастую не признаются таковыми со стороны налоговых органов. Как следствие, налоговые органы отказываются признавать те или иные затраты в качестве расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль. Представляется, что экономическая оправданность затрат должна оцениваться в каждом конкретном случае исходя их специфики работы организации и наличия связи с предпринимательской деятельностью, направленной на систематическое извлечение прибыли.

Исходя из положений пункта 16 ПБУ 10/99 можно сделать вывод, что признание расходов в бухгалтерском учете не зависит от намерения получить выручку и от того, в каком периоде фактически были получены денежные средства. Напротив, в налоговом учете для признания расходов необходимо их осуществление в рамках направленной на получение дохода деятельности. При этом, для признания расходов для целей налогообложения установлены два метода – метод начисления и кассовый метод. К тому же, некоторые расходы в налоговом учете либо не признаются вообще, либо признаются в пределах установленных лимитов.

В работе также сделан вывод о том, что классификация расходов для целей бухгалтерского и налогового учета имеет ряд отличий. Наиболее существенным отличием в классификации расходов представляется закрепленное в статье 318 НК РФ деление расходов для целей налогообложения на прямые и косвенные, причем перечень прямых расходов в пункте 1 статьи 318 является рекомендательным. Несмотря на то, что установление «нулевого» (минимального) перечня прямых расходов в учетной политике для целей налогообложения является экономически выгодным для организации (так как прямые расходы нужно распределять между отчетными периодами, а косвенные расходы полностью относятся к расходам текущего периода), если результат деятельности организации в соответствии с пунктом 4 статьи 38 НК РФ [3] признается работой (имеет материально-вещественную форму), то организация вынуждена будет распределять прямые расходы [4].

По итогам исследования рассматриваемой темы могут быть предложены следующие рекомендации по ведению учета. Во-первых, установленный в целях минимизации налоговых платежей минимальный перечень прямых расходов в налоговом учете должен сопровождаться соответствующим экономическим

обоснованием, в противном случае состав косвенных расходов организации может быть поставлен под сомнение.

Во-вторых, наиболее целесообразным является установление для целей налогообложения перечня прямых расходов, идентичного с используемым в бухгалтерском учете. Это позволит уменьшить количество споров с налоговыми органами, а также облегчит работу бухгалтерской службы организации, упростив ведение налогового учета с использованием корректировок в регистрах бухгалтерского учета.

В-третьих, целесообразным является обособленный учет расходов, не признаваемых для целей налогообложения прибыли и признаваемых в пределах определенных лимитов.

Список источников:

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации"» ПБУ 10/99(в редакции от 06.04.2015 г.).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в редакции от 09.03.2016 г.).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (в редакции от 15.02.2016 г.).
4. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 22.02.2007 г. № 03-03-06/1/114.

НРАВСТВЕННОЕ ВОСПИТАНИЕ СТАРШИХ ДОШКОЛЬНИКОВ СРЕДСТВАМИ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Зайдуллина Г.К.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Альметьевск

Научный руководитель – к. пед.н., доц. Тычинкина Т.П.

В нашем современном мире стало много негативной информации с экранов телевидения, видеоигр, которые пропагандируют насилие и агрессию. Весь этот негатив приводит к ослабеванию нравственности у дошкольников.

В данной работе мы рассматриваем, влияние художественного слова на чувства ребенка, способность видеть красоту природы, уметь сочувствовать и переживать близким ему людям. При чтении книги ребенок может увидеть перед собой конкретную картину, ситуацию, переживать за героев, эмоционально оценить содержание. Важно, чтобы он мог осознать ту мораль, которую преподносит ему произведение.

Для решения данной проблемы мы провели исследование. Исследование проводилось в три этапа.

Во - первых: изучив опыт работы детского сада, мы перешли к изучению работы в старшей группе. Прежде всего, было проведено диагностическое исследование детей. Было обнаружено, что дети редко или совсем не используют в речи потешки, пословицы, загадки и т.д. Затрудняются ответить, чем отличается литературная сказка от народной. Дети слабо знают писателей и поэтов, плохо узнают их на портретах. Дети, не достаточно широко используют художественные произведения в своих играх. Дети легче воспринимают произведения, когда их им рассказывают, т.к. происходит контакт между рассказчиком и ребенком.

Во – вторых: мы провели занятия и специальные мероприятия, направленные на развитие интереса детей к художественному слову, литературе. Исследование показало, что работа по ознакомлению детей дошкольного возраста с произведениями художественной литературы дала положительные результаты: дети стали лучше знать потешки, загадки, пословицы, поговорки, песни и сказки, стихи и произведения прозы и использовать их в своих играх.

В - третьих: провели контрольный срез знаний, полученных на занятиях и других видах детской деятельности.

Результат исследования показал, что дети больше стали проявлять интерес к книге, совершенствует словарный запас, в сюжетных играх самостоятельно анализировать и находить выход, закрепляя понятия о нравственных поступках детей.

Выводом проведенного исследования заключается в том, что нужно сделать книгу средством познания себя и окружающих, максимально приблизить её к современности, к миру ребенка и тем самым дать толчок к самостоятельности.

Список литературы:

1. Гербова В. В. Приобщение детей к художественной литературе. – М.: Издательство Мозаика – Синтез, 2006.
2. Гриценко З. Положи своё сердце у чтения. //Дошкольное воспитание. №4, №5, 2000.
3. Гурович Л., Пирадова В. Открыть перед ребёнком мир словесного искусства. //Дошкольное воспитание. №8, 2004.
4. Дунаева Н. Художественно – эстетическое развитие. // Дошкольное воспитание. №6, 2007.
5. Петрова В. И., Стульник Т. Д. Нравственное воспитание в детском саду. – М.: Издательство Мозаика – Синтез, 2006.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ

Зайцева Т.Н., ст. преподаватель

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Значительной проблемой при формировании доходов бюджета ФСС РФ продолжает оставаться недоимка по уплате страховых взносов работодателями. В частности, по состоянию на 1 января 2015 года на учете в Фонде социального страхования РФ состоит 5 335 956 страхователей, из которых 1 063 046 (19,9%) организаций и предприятий не сдают отчетность более года. Сумма просроченной задолженности указанных страхователей составила 294 827,9 тыс. рублей (7,4% общей суммы недоимки). Ввиду отсутствия в открытом доступе данных за 2012-2013 гг. проанализировать показатель в динамике не представляется возможным.

Построим однофакторную модель регрессии, где отразим взаимосвязь объемов поступления взносов на обязательное социальное страхование в бюджет ФСС РФ с объемом фонда оплаты труда, на который начисляются страховые взносы. Представим в табл.1 исходные данные для анализа.

Таблица 1

Исходные данные для проведения корреляционно-регрессионного анализа объема поступлений взносов на обязательное социальное страхование в бюджет ФСС РФ

| Годы | Объем поступлений страховых взносов на обязательное социальное страхование, млрд. руб. (X) | Фонд оплаты труда, на который начисляются страховые взносы, млрд. руб. (Y) |
|------|--|--|
| 2012 | 426,7 | 12986,1 |
| 2013 | 474,2 | 13759,6 |
| 2014 | 508,5 | 14849,2 |

По данным таблицы 1 построим модель регрессии. Для того, чтобы выяснить уровень взаимосвязи факторного показателя X и результативного показателя Y, построим корреляционную матрицу. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

Матрица коэффициента корреляции

| Показатель | Объем поступлений страховых взносов на обязательное социальное страхование | ФОТ, на который начисляются страховые взносы |
|--|--|--|
| Объем поступлений страховых взносов на обязательное социальное страхование | 1 | - |
| Фонд оплаты труда, на который начисляются страховые взносы | 0,981902 | 1 |

Таким образом, между объемом поступлений страховых взносов на обязательное социальное страхование и таким фактором как, объем фонда оплаты труда, на который начисляются страховые взносы наблюдается тесная связь, т.к. линейный коэффициент $r \rightarrow 1$.

Чем ближе коэффициент корреляции стремится к 1, тем сильнее выражена связь между факторным и результативным показателями, причем она прямая, т.е. с ростом показателя X показатель Y также растет. Оценку параметров линейной регрессии выполним с помощью инструмента анализа данных Регрессия MS Excel. Основные результаты вычислений представлены в таблице 3.

Таблица 3

Вывод итогов регрессии

| | |
|-------------------------|-------------|
| Множественный R | 0,981901707 |
| R-квадрат | 0,964130962 |
| Нормированный R-квадрат | 0,928261925 |
| Стандартная ошибка | 250,7001968 |
| Наблюдения | 3 |
| Y-пересечение | 3353,560236 |
| Переменная X 1 | 22,3742154 |

Теснота связи между переменными в линейной регрессии оценивает множественный R, в нашем случае он составляет 0,98. Адекватность построенной модели отражает R-квадрат (0,96). Однофакторная

модель регрессии имеет вид: $Y = a_0 + a_1 * X$, в нашем примере оно принимает следующий вид $Y = 3353,6 + 22,4 * X$.

Рассчитаем оценку эффективности по формуле $\Theta = (Y_{\text{факт}} / Y_{\text{прогн}}) * 100\%$ (см. таблицу 4).

Учитывая, что в 2012 и 2014гг. $\Theta > 100\%$, то резервы роста этого показателя отсутствуют, однако в 2013 г. $\Theta < 100\%$.

Таблица 4

Оценка эффективности (потенциала)

| Годы | Объем поступлений страховых взносов на обязательное социальное страхование, X | Фонд оплаты труда, на который начисляются страховые взносы, $Y_{\text{факт}}$ | $Y_{\text{прогн}}$ | $\Theta, \%$ |
|------|---|---|--------------------|--------------|
| 2012 | 426,7 | 12968,1 | 12900,6 | 100,5 |
| 2013 | 474,2 | 13759,6 | 13963,4 | 98,5 |
| 2014 | 508,5 | 14849,2 | 14730,8 | 100,8 |

Для прогнозирования объема поступлений страховых взносов на обязательное социальное страхование на 2015-2017 гг. построим линейный тренд факторного показателя X (закон изменения) на рисунке 1.

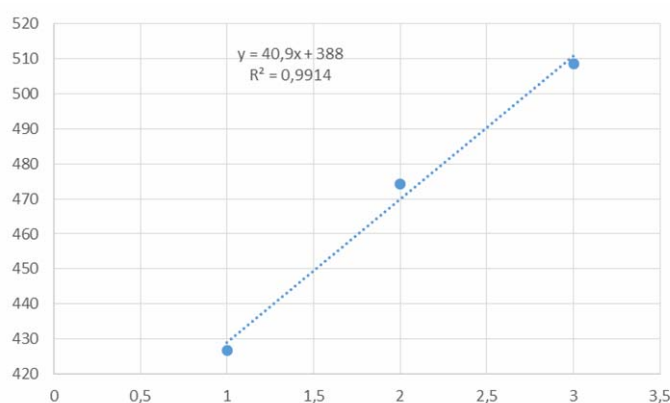


Рис. 1. Линейный тренд факторного показателя X

Прогнозное значение объемов страховых взносов на 2015-2017 гг. по линейному тренду рассчитано по формуле $y = 40,9t + 388$, где t – порядковый номер наблюдения:

$$X_{2015} = 40,9 * 4 + 388 = 551,6$$

$$X_{2016} = 40,9 * 5 + 388 = 592,5$$

$$X_{2017} = 40,9 * 6 + 388 = 633,4$$

Прогнозное значение объема фонда оплаты труда, на который начисляются страховые взносы, опираясь на $X_{\text{прогн}}$, используя формулу уравнения регрессии, рассчитано по формуле:

$$Y_{2015} = 3353,6 + 22,4 * 551,6 = 15709,44$$

$$Y_{2016} = 3353,6 + 22,4 * 592,5 = 16625,6$$

$$Y_{2017} = 3353,6 + 22,4 * 633,4 = 17541,76$$

Построенный нами прогноз показывает, что объем фонда оплаты труда, на который начисляются страховые взносы за 2015-2017 гг. увеличится на 11,7%.

Таким образом, между объемом поступлений страховых взносов на обязательное социальное страхование и таким фактором как, объем фонда оплаты труда, на который начисляются страховые взносы наблюдается тесная связь.

Автором предлагаются следующие пути повышения формирования доходной части бюджета Фонда социального страхования РФ:

- использование актуарных расчетов при формировании индивидуальных для каждого предприятия страховых тарифов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний с 2016 года, чем выше класс риска, тем больше размер страховых взносов для каждого предприятия индивидуально при одновременном увеличении верхней планки тарифа до 40%;

- многоканальное финансирование системы социального страхования (большая часть нагрузки приходится на работодателя (40-60%), часть ложится на плечи работников (10-30%), и оставшаяся часть остается на доле осуществляющего обязательства по отношению к наиболее уязвимым слоям населения государства (20-40%));

- разработка долгосрочной социальной политики, в том числе и установление прогнозных значений величины страховых взносов на социальное страхование на срок не менее 5 лет, утверждение льготных категорий плательщиков также на срок не менее 5 лет, что позволит проводить более точное прогнозирование доходов Фонда;

- повышение предельной базы для начисления страховых взносов в 2 раза;

- разработка эффективной методики инвестирования временно свободных средств Фонда социального страхования РФ, что может включать в себя объединение страхового и банковского капиталов. Такой подход может быть реализован на практике, например, через систему уполномоченных банков, отобранных на конкурсной основе с помощью критериев, разработанных Центральным банком России.

НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН НА ПОДДЕРЖКУ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Зайцева Т.Н., *ст. преподаватель*

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Чистополь

В современных нестабильных экономических условиях необходимо, чтобы в среднесрочной перспективе финансирование национальной экономики в регионах России осталось одним из приоритетных направлений.

Однако сам механизм финансирования различных отраслей национальной экономики в Республике Татарстан в настоящее время не является совершенным. Нецелевое и неэффективное использование бюджетных средств остается наиболее актуальной проблемой в современных условиях.

В результате имеющихся проблемных моментов в бюджетном финансировании, отдельные отрасли национальной экономики на региональном уровне не получают финансовых ресурсов для своего развития. Вследствие этого хозяйствующие субъекты, находясь в трудных финансовых условиях, не могут конкурировать на внутреннем и внешнем рынках и получают от этого убытки. Такой наиболее проблемной в финансовом отношении отраслью национальной экономики является сельское хозяйство.

Основными причинами относительно медленного развития отрасли сельского хозяйства в Республике Татарстан, на наш взгляд, являются такие, как низкая финансовая устойчивость сельскохозяйственных товаропроизводителей, дефицит квалифицированных кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности и т.д.

В связи с этим создание условий для устойчивого развития сельских территорий, ускорения темпов роста объемов сельскохозяйственного производства на основе повышения его конкурентоспособности должно стать приоритетным направлением сельскохозяйственной политики в Республике Татарстан.

Основной упор в государственном регулировании сельского хозяйства необходимо сделать на техническое оснащение производства, при этом осуществлять его с учетом развития ресурсосберегающих технологий. Однако в целях дальнейшего развития государственной поддержки необходимо не только увеличивать бюджетное финансирование, но и (это наиболее важное направление) пересмотреть сам механизм осуществления бюджетных расходов, а именно максимально оптимизировать его.

Большая часть бюджетных расходов РТ на сельское хозяйство - это субсидии частным производителям для решения тех или иных государственных задач в данном секторе. При этом следует заметить, что субсидии не являются объективной необходимостью и отражают лишь общественный выбор по поддержке той или иной деятельности.

В последнее время лесное хозяйство ощущает серьезную поддержку, как со стороны федеральных, так и региональных органов государственной власти в части софинансирования переданных полномочий, особенно в части охраны и защиты лесов от пожаров. Несмотря на многие позитивные моменты реформирования лесного хозяйства в сфере лесных отношений остается много нерешенных проблем.

Однако вопросы о полном и качественном исполнении регионами переданных полномочий, а также целевом и эффективном использовании предоставляемых государством бюджетных средств на реализацию этих переданных полномочий сегодня остаются без ответа. По нашему мнению должны быть разработаны и усовершенствованы механизмы реализации полномочий, регионы должны проводить работу по формированию долгосрочных региональных программ развития лесного хозяйства. Так, например, в Республике Татарстан таких программ в бюджете нет.

Необходимо применять инновационные подходы при решении стратегических задач, которые стоят на современном этапе развития перед отраслью лесного хозяйства.

Примером инновационного подхода для выработки грамотных, выверенных и апробированных управленческих решений в сфере лесных отношений, могут стать пилотные проекты. Они не только помогут отработать инструментальный ситуационный анализ в лесном хозяйстве, но и прогнозирования и моделирования вариантов развития отрасли, что во многом позволит избежать многих негативных моментов.

Многие проблемы лесного хозяйства в Республике Татарстан могли бы решить грамотно выстроенные институты частного государственного партнерства и аренды лесов. Их развитие в лесном хозяйстве России позволило бы обеспечить наиболее динамичное развитие производственных мощностей и лесной инфраструктуры, решение социально значимых задач и покрытие дефицита профессиональных кадров в отрасли. Названные институты позволили бы не только обеспечить интенсификацию использования лесов, но и защитить интересы арендаторов лесных участков и бизнеса, сделать его высокотехнологичным, экологически и технически безопасным и обеспечить паритет интересов государства, общества и бизнеса.

Таким образом, мерами по повышению эффективности использования средств регионального бюджета на поддержку национальной экономики в ближайшее время должны стать следующие:

1. Необходимо увеличить контроль за целевым использованием бюджетных средств в сельском хозяйстве с жестким мониторингом эффективности использования бюджетных средств. Зачастую отчетность о использовании предоставленных субсидий агрофирмам носит лишь формальный характер.

2. Основной упор в государственном регулировании АПК в РТ необходимо сделать на техническое оснащение производства, при этом осуществлять его с учетом развития ресурсосберегающих технологий. Здесь же необходимо учитывать и вопрос кадровой политики. При внедрении новой техники и технологий производства необходимо обратить внимание на кадровый потенциал и профессиональные возможности трудящихся.

3. Должны быть разработаны и усовершенствованы механизмы реализации полномочий в сфере лесного хозяйства, регионы должны активизировать работу по формированию долгосрочных региональных программ развития лесного хозяйства, что приведет к более результативному использованию бюджетных средств. Например, в бюджете РТ программы развития лесного хозяйства вообще отсутствуют.

6. Необходимо переводить лесные отношения на качественно-новый уровень, используя для этого инновационные подходы к решению стратегически важных задач, стоящих на сегодняшний день перед отраслью.

Примером инновационного подхода для выработки грамотных, выверенных и апробированных управленческих решений в сфере лесных отношений в РТ, могут стать пилотные проекты. Они не только помогут отработать инструментарий ситуационного анализа в лесном хозяйстве, но и прогнозирования и моделирования вариантов развития отрасли, что во многом позволит избежать многих негативных моментов.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО И ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Замалетдинова Э.Н., к.э.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Развитие системы туризма с привлечением бюджетных и внебюджетных источников финансирования, является сегодня одним из основных направлений реализации потребностей социально незащищенных групп населения и повышения доступности туристских услуг.

Экономическую эффективность федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)», можно определить с помощью экономико-математического моделирования.

Используя имеющиеся данные за 2011-2014 гг. о величине бюджетного финансирования программы, ее динамике и структуре, а также данные о целевых индикаторах исполнения ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018годы)», проиллюстрируем экономико-математическую модель, в основе которой является взаимосвязь численности граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения с объемом инвестиций в основной капитал средств размещения (гостиницы, места для временного проживания) и составляющих объема бюджетного финансирования и. Исходные данные для расчетов, представим в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные для расчета

| Годы | Численность граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения, млн.чел Y | Инвестиции в основной капитал средств размещения (гостиницы, места для временного проживания), млн.руб., X1 | Общий объем финансирования программы, млн.руб. X2 |
|------|--|---|---|
| 2011 | 31,5 | 20109 | 1872,0 |
| 2012 | 31,9 | 20523 | 2311,3 |
| 2013 | 32,5 | 21168 | 2471,5 |
| 2014 | 33,0 | 21698 | 4630,3 |

Основой измерения связей является матрица парных коэффициентов корреляции. Для ее нахождения воспользуемся функцией КОРРЕЛ редактора Excel. Матрица парных коэффициентов корреляции, представлена в таблице 2.

Таблица 2

Матрица парных коэффициентов корреляции

| | X1 | X2 | Y |
|----|----------|----------|---|
| Y | 1 | | |
| X1 | 0,999979 | 1 | |
| X2 | 0,884891 | 0,884875 | 1 |

Из матрицы парных коэффициентов, приведенной в таблице 3 следует, что между результативным и факторными признаками - наблюдается высокая и прямая взаимосвязь, поскольку коэффициент корреляции – стремится к единице.

Для количественного измерения влияния на исследуемые группы показателей, а также получения возможной модели, описывающей данное влияние, проведем регрессионный анализ полученной выборки (таблица 3).

Таблица 3

| Регрессионный анализ | | | |
|-------------------------|--------------|------------|--------------|
| Показатели | Коэффициенты | Р-значения | Значимость F |
| Множественный R | 0,999979 | | |
| R-квадрат | 0,999958 | | |
| Нормированный R-квадрат | 0,999873 | | |
| Стандартная ошибка | 0,007434 | | 0,006501 |
| Наблюдения | 4 | | |
| Y-пересечение | 12,56667245 | 0,012964 | |
| Переменная X 1 | 0,000941727 | 0,008885 | |
| Переменная X 2 | 0,000086 | 0,992662 | |

Модель имеет вид:

$$Y = 12,56 + 0,0009x_1 + 0,000086x_2$$

Экономическая сущность коэффициента a_1 в уравнении регрессии состоит в том, что он показывает степень влияния фактора X1 (объем инвестиций в основной капитал средств размещения (гостиницы, места для временного проживания) на Y (численности граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения).

Экономическая сущность коэффициента a_2 в уравнении регрессии состоит в том, что он показывает степень влияния фактора X2 (объем финансирования программы) на Y (численности граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения).

Таким образом, увеличение финансирования в туристскую отрасль на 1 млн.руб., ведет к увеличению численности граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения на 0,0009 млн.чел., а увеличение инвестиций в основной капитал на – 1 млн.руб., приведет к росту численности граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения на – 0,000086 тыс.чел.

Множественный коэффициент $R = 0,999$ свидетельствует о том, что связь между результативным и факторными признаками - высокая, то есть величина инвестиций на 99,9% зависит от объема финансирования. Коэффициент детерминации R-квадрат = 0,999, то есть в 99,9% случаях, изменения объема финансирования, приводят к изменению размера инвестиций в основной капитал в туристскую отрасль.

Значимость F, не превышающая 0,05, говорит о высокой достоверности результатов, при этом объем выборки $n = 4$.

Представим расчетные и фактические данные результативного признака, рассчитанные в соответствии с выведенной регрессией, в таблице 4.

Таблица 4

| Расчетные и фактические показатели результативного признака | | | |
|---|--|--|---------|
| Годы | Численность граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения, млн.чел. $Y_{факт}$ | Численность граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения, млн.чел. $Y_{расч}$ | Э% |
| 2012 | 31,5 | 31,502 | 99,99 |
| 2012 | 31,9 | 31,893 | 100,022 |
| 2013 | 32,5 | 32,5013 | 99,996 |
| 2014 | 33,0 | 33,0006 | 99,998 |

Потенциально возможное значение позволяет судить о наличии резервов роста показателя - численности граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения при одновременном влиянии на него показателей X, поскольку, $Э > 100\%$ в 2012 году, в целом, отсутствовали резервы роста этого показателя, что говорит о достаточной эффективности финансирования туристской ФЦП.

Итак, проведенный регрессионный анализ влияния объема финансирования ФЦП на развитие туризма, показал, что между численностью граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных

средствах размещения, инвестициями в основной капитал средств размещения и финансированием туристской ФЦП существует весьма высокая взаимосвязь.

Можно предложить следующие меры, направленные на совершенствование реализации федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в российской федерации (2011 - 2018годы)»:

1. Для повышения качества планирования направления финансовых ресурсов в рамках ФЦП, следует разработать меры, направленные на реализацию полномочий Ростуризма по управлению ФЦП, в том числе полномочий по организации и контролю за реализацией инвестиционных проектов, направленных на строительство и реконструкцию инфраструктуры туристских объектов с указанием сроков их исполнения и ответственных лиц. Кроме того, должна быть создана рабочая группа в каждом регионе по контролю за реализацией инвестиционных проектов, включенных в перечень мероприятий ФЦП.

2. Для повышения эффективности и результативности деятельности участников мероприятий ФЦП, необходимо повысить качество бизнес-планирования, совершенствовать разработку финансово-экономического обоснования инвестиционного проекта, организационно-правовых механизмов государственно-частного партнерства, проведения инвестиционного анализа для отбора инвестиционных предложений, стимулирования инвестиционной деятельности, проводить оценку рисков и обеспечения защиты бюджетных средств.

3. В настоящее время в программе развития туризма инструментарий ее оценки – индикаторы, используется крайне ограниченно, преимущественно в сфере оценки коллективных средств размещения – структура, количество, загрузка и т.д. В этой связи, необходим пересмотр индикаторов, с включением в нее индикаторов бюджетной эффективности ФЦП, которые позволили бы оценить не только количество объектов туристских ресурсов, но и доступность, освоенность финансовых ресурсов, такие как: вклад от реализации инвестиционного проекта в ВВП/БРП, соблюдение сроков осуществляемых инвестиционных проектов, количество введенных объектов, объем привлеченных внебюджетных источников.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ВНУТРЕННИМ ДОЛГОМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Замалетдинова Э.Н., к.э.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Сегодня уже достаточно хорошо изучены возможные социально-экономические последствия существования государственного и муниципального долга. Долг может использоваться как инструмент (рычаг) управления денежным обращением, финансовым рынком, инфляцией, инвестиционной активностью, производством, занятостью населения, организацией населением своих сбережений и т.п. Тем самым долг используется законодательными (представительными) и исполнительными органами власти разного уровня в качестве инструмента проведения стабилизационной, антициклической, перераспределительной политики, стимулирования или сдерживания темпов экономического роста.

Для проведения анализа влияния динамики дефицита консолидированных бюджетов субъектов РФ на рост объема бюджетных кредитов сопоставим в рамках корреляционно-регрессионного анализа показатели дефицита консолидированных бюджетов субъектов РФ и объем бюджетных кредитов.

Используя исходные данные, представленные в таблице 1, построим модель взаимосвязи показателей дефицита консолидированных бюджетов субъектов РФ (как фактор X) и объем бюджетных кредитов (как фактор Y).

Таблица 1

Исходные данные для расчета

| Год | Дефицит консолидированных бюджетов субъектов РФ, млрд. руб. (X) | Объем бюджетных кредитов, млрд. руб. (Y) |
|------|--|--|
| 2010 | 99,6 | 363 |
| 2011 | 34,9 | 403 |
| 2012 | 278,9 | 419 |
| 2013 | 642 | 465,9 |
| 2014 | 621,6 | 514 |

Построим однофакторную (линейную) модель регрессии

$$Y = a_0 + a_1 \cdot X \quad (1)$$

Из курса эконометрики известно, что a_0 характеризует прогнозное значение Y при условии, что X принимает нулевое значение, в то время как a_1 показывает, насколько увеличится (уменьшится) результативный показатель Y при условии, что соответствующий факторный показатель X вырастет ровно на 1 единицу своего измерения.

Оценку параметров парной линейной регрессии выполним с помощью инструмента анализа данных Регрессия MSExcel. Основные результаты вычислений представлены таблице 2.

Таблица 2

Вывод итогов регрессии

| | |
|---|---------------|
| Значимость уравнения регрессии (Значимость F) | = 0,040261 |
| Коэффициент Фишера (при 5%) расчетный (F -критерия Фишера) | = 12,06118 |
| Коэффициент множественной детерминации (R -квадрат) | = 80,19% |
| Коэффициент множественной корреляции (Множественный R) | = 0,894881205 |
| Значение a_0 | = 371,4936 |
| Значение a_1 | = 0,1833 |

Согласно таблицы 3 возможна следующая интерпретация результатов регрессии.

Подобранная модель линейной связи имеет вид:

$$Y = 371,4936 + 0,1833 \cdot X(2)$$

Теснота связи между переменными в линейной регрессии оценивает линейный коэффициент парной корреляции. В нашем случае он составляет 0,80 и может быть оценена на основании шкалы Чеддока как высокая.

Качество построенной модели в целом оценивает коэффициент (индекс) детерминации. $R^2 = 0,80$, значит, Y на 80% объясняется через X в нашем случае.

Значимость уравнения регрессии в целом оценивается с помощью F -критерия Фишера. Значение F -критерия составляет 12,06. Поскольку $F > F_{табл} = F(0,05;1;4) = 7,71$ гипотезу H_0 о случайной природе выявленной зависимости и статистической незначимости параметров уравнения следует отвергнуть. Следовательно, полученное значение не случайно, оно сформировалось под влиянием существенных факторов, т.е. подтверждается статистическая значимость всего уравнения.

Данный вывод подтверждается показателем Значимости F . Значимость F характеризует соответствие критерию Фишера и отсутствие (наличие) ошибки аппроксимации построенного уравнения. Чем ближе его значение к нулю, тем выше достоверность построенного уравнения. В нашем случае он составляет 0,04 (4%).

Используя подобранную модель линейной связи (2) определим расчетные значения фактора Y и выполним оценку эффективности (потенциала) с помощью формулы:

$$\mathcal{E} = \frac{Y_{факт.}}{Y_{расч.}} \cdot 100\% \quad (3)$$

Согласно выполненным расчетам возможна следующая ситуация резервов роста объемов бюджетных кредитов отраженная в таблице 3.

Таблица 3

Показатели потенциально возможного роста объемов бюджетных кредитов при одновременном влиянии на него показателей дефицита консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2010-2014 гг.

| Год | Объем бюджетных кредитов, млрд. руб., (фактическое) | Предсказанные объемы бюджетных кредитов, млрд. руб., | \mathcal{E} , % |
|------|---|--|-------------------|
| 2010 | 363 | 389,75 | 93% |
| 2011 | 403 | 377,89 | 107% |
| 2012 | 419 | 422,62 | 99% |
| 2013 | 465,9 | 489,19 | 95% |
| 2014 | 514 | 485,45 | 106% |

Следует отметить, что если $\mathcal{E} > 100\%$ тогда отсутствуют резервы роста объемов бюджетных кредитов, так как показатели дефицита консолидированных бюджетов субъектов РФ эффективно управляются, что приводит к росту объемов бюджетных кредитов, в противном случае говорят о наличии резервов роста показателя Y .

В 2011 и 2014 годах объемы бюджетных кредитов в полной мере отражают реализованные возможности экономики посредством эффективного управления дефицитом консолидированных бюджетов субъектов РФ.

Мы можем смело утверждать, что в рамках проведенного корреляционно-регрессионного анализа построенная модель (2) является статистически значимой и отображает сильную линейную связь между дефицитом консолидированных бюджетов субъектов РФ и ростом объемов бюджетных кредитов. По построенной модели можно сделать вывод, что с увеличением показателей дефицита консолидированных бюджетов субъектов РФ на 1 млрд.руб., объемы бюджетных кредитов увеличивается в среднем на 183,32млн.руб.

Таким образом, объем субфедерального внутреннего долга увеличивается ежегодно из-за роста дефицита консолидированных бюджетов субъектов РФ. Из-за простоты оформления долговых обязательств

в структуре внутреннего долга субъектов РФ преобладают кредиты от кредитных организаций и бюджетные кредиты, которые составляют 37,7% и 30,5% соответственно в структуре субфедерального внутреннего долга. Доля внутреннего долга, выраженного в государственных ценных бумагах сокращается, так как рынок субфедеральных облигаций самый неликвидный сектор внутреннего долгового рынка, коэффициент оборачиваемости которого во втором квартале 2014 г. сократился до 14%.

Решение данной проблемы видится следующее:

- на субфедеральном уровне управление государственным внутренним долгом должно осуществляться путем повышения доступности регионов к публичному долговому рынку за счет улучшения конъюнктуры финансовых рынков путем продления сроков для первичных размещений субфедеральных ценных бумаг.

- снижение долговой нагрузки регионов путем замещения коммерческих кредитов размещением субфедеральных долговых бумаг.

- повышение кредитных рейтингов регионов от международных агентств до высших. Наличие кредитных рейтингов и внесение большинства выпусков субъектов РФ в котировальный список высшего уровня ФБ ММВБ определяет спрос на данные ценные бумаги со стороны институциональных инвесторов (НПФы, УК).

Расходы на обслуживание государственного внутреннего долга за три года увеличились на треть или на 127,9%. Совокупное размещение государственных ценных бумаг в 2014 году превысило плановые значения внутренних заимствований в два с лишним раза, что также отрицательно сказалось на расходах по обслуживанию государственного внутреннего долга.

Расходы на обслуживание государственного внутреннего долга увеличиваются ежегодно за счет погашения основного долга по ОФЗ-ПД, выплаты по которым составляют 90 % общего объема погашения и по ОФЗ-АД, выплаты по которым составляют 5%.

Решением данной проблемы должно стать снижение объемов новых заимствований, целью которых является рефинансирование платежей по основному долгу, поскольку это приводит к еще большему наращиванию задолженности в долгосрочной перспективе;

- применение более современных, альтернативных способов погашения задолженности, в частности конверсии долга в инвестиции, и товарное покрытия долгов.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТАИФ-НК»

Зарипов Р.Ф.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гареева Н.А.

Залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия современном мире является его финансовая устойчивость, которая формируется в процессе всей производственно – хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

После проведения анализа финансовой устойчивости ОАО «ТАИФ-НК» можно сделать следующие выводы:

- анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости показывает, что финансовая устойчивость ОАО «ТАИФ-НК» имеет стабильную динамику. В частности, в 2012 году и в 2013 году, анализируемое предприятие имело абсолютную финансовую устойчивость;

- проведенный анализ финансовой устойчивости позволяет сделать вывод, что все рассмотренные относительные показатели финансовой устойчивости ОАО «ТАИФ-НК» соответствуют нормативным значениям, что свидетельствует о высоком уровне финансовой устойчивости предприятия ОАО «ТАИФ-НК»;

- тем не менее, по анализу относительных показателей финансовой устойчивости можно сказать, что коэффициент финансовой напряженности на протяжении анализируемого периода говорит о незначительной тенденции снижения финансовой устойчивости предприятия.

- Коэффициент имущества производственного назначения за 2012-2014 гг. говорит о том, что предприятию необходимо привлечь средства для пополнения имущества.

- Коэффициент покрытия инвестиций на протяжении анализируемого периода выявил тенденцию к повышению.

- учитывая соотношение инвестированного и накопленного капиталов, собственный капитал организации можно признать достаточно качественным, поскольку доля накопленного капитала преобладает и продолжает расти.

В условиях экономической обособленности и самостоятельности, хозяйствующие субъекты обязаны в любое время иметь возможность срочно погашать свои внешние обязательства – быть платежеспособными, или краткосрочные обязательства – быть ликвидными.

После проведения анализа платежеспособности и ликвидности, можно сделать следующие выводы:

– анализ ликвидности баланса позволяет заключить, что у предприятия ОАО «ТАИФ-НК» ликвидность можно охарактеризовать как недостаточную. При этом в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени организации не удастся поправить свою платежеспособность. Однако следует отметить, что перспективная ликвидность отражает некоторый платежный излишек;

– анализ относительных показателей ликвидности показал, что значения коэффициентов ликвидности соответствуют нормативным значениям, следовательно, предприятие ОАО «ТАИФ-НК» имеет устойчивое финансовое состояние, поскольку в целом значения показателей ликвидности свидетельствуют о том, что у организации достаточно текущих активов для погашения краткосрочных обязательств;

– анализ коэффициентов утраты платежеспособности свидетельствует о наличии реальной угрозы для ОАО «ТАИФ-НК» утратить платежеспособность;

– результаты факторного анализа общего показателя ликвидности говорят об ухудшении финансового состояния в 2014 году по сравнению с 2012 годом.

На основе результатов проведенного анализа финансового положения предприятия были исследованы основные возможности для улучшения финансовой устойчивости и платежеспособности. Для повышения уровня финансовой устойчивости и платежеспособности ОАО «ТАИФ-НК» было предложено строительство дополнительной автозаправочной станции в городе Нижнекамске. Инвестиции, необходимые для строительства и ввода в эксплуатацию типовой АЗС составляют в среднем 10,1 млн. руб.

Для оценки эффективности была построена финансово-экономическая модель типовой автозаправочной станции.

Расчеты по построенной финансово-экономической модели типовой АЗС показали эффективность реализации проекта, продемонстрировав его прибыльность и относительно быструю окупаемость, а именно:

– Чистая прибыль за первый год эксплуатации автозаправочной станции составит 6,25 млн. руб.

– Дисконтированный срок окупаемости инвестиционных вложений в приобретение земельного участка с последующим строительством АЗС составляет 2 года.

– По результатам расчетов NPV (чистый дисконтированный доход) оказался больше нуля, что показывает возможность предприятия увеличить свой капитал через реализацию данного проекта.

Список литературы:

1. Гукалова, Е.А. Финансовая устойчивость предприятия в современных условиях // Современные наукоемкие технологии, 2009 – №3. – с. 90.

2. Батьковский, М.А. Анализ финансового состояния предприятия и внутренние механизмы его оздоровления // Финансы. – 2009. – №31. – С.18-25.

3. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие для студентов вузов. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 615 с.

ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПАО «КАМАЗ»

Зиятдинов А.Ф., к.э.н., доцент

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Одной из особенностей предпринимательской деятельности в России является значительная транспортно-логистическая составляющая в себестоимости продукции, особенно для отраслей сферы материального производства. В связи со сложными географическими условиями и слабой развитостью логистической инфраструктуры, управление транспортно-логистическими потоками является важной и сложной задачей для любого предприятия в России.

В условиях экономического кризиса, сокращения финансовой базы и снижения потребности в транспортировке ПАО «КАМАЗ» было вынуждено значительно снизить объема выпуска основной продукции – грузовых автомобилей, что существенно отразилось на социально-экономическом положении города Набережные Челны.

В ходе исследования была выдвинута гипотеза, что увеличение деловой активности, отражаемое ростом валового внутреннего продукта (ВВП) страны, приводит к росту потребности в грузовых перевозках, и, как следствие, к росту парка грузовых автомобилей. Снижение курса национальной валюты (рубля) приводит к повышению конкурентоспособности отечественных производителей грузовой техники, соответственно, растет доля основного производителя среднетоннажной грузовой техники в России – ПАО «КАМАЗ».

Цель работы – установить экономико-математическую зависимость между показателями ВВП и количеством грузовых автомобилей в автопарке хозяйствующих субъектов, динамикой курса доллара и долей ПАО «КАМАЗ» на рынке грузовых автомобилей КАМАЗ.

Объект исследования – рынок грузовых автомобилей в макроэкономическом окружении.

Методы исследования – математико-статистические методы изучения связей: корреляционный анализ и регрессионный анализ, а также трендовый анализ.

Основными источниками информации стала информация Федеральной службы по статистике, также использованы данные Центрального банка России и агентства «Автостат». Статистические расчеты были произведены с применением «Пакета анализа» программы Microsoft Excel.

Рынок грузовых автомобилей в значительной степени подвержен конъюнктурным изменениям. Проведенный корреляционный анализ зависимости ВВП в постоянных ценах 2008 года и количества грузовых автомобилей (включая пикапы и легковые фургоны) в России показал высокую степень зависимости данных показателей – коэффициент корреляции равен 0,951. Чем ближе коэффициент корреляции стремится к 1, тем сильнее выражена связь между факторным (ВВП) и результативным (количество грузовиков) показателями, причем она прямая.

Было получено уравнение роста парка грузовых автомобилей во времени, согласно которому парк прирастает ежегодно на примерно 117 тысяч штук. Согласно полученным данным показатель R-квадрат (R^2), показывающей адекватность полученной модели, т.е. насколько полученные теоретические значения парка грузовиков будут приближаться к фактическим значениям, составил 0,972. Чем ближе значение R-квадрат к 1, тем модель адекватнее.

Также был проведен регрессионный анализ зависимости объема ВВП и парка грузовиков, в результате которого было получено уравнение зависимости показателей (регрессионное уравнение):

$$\text{Парк} = 2533,28 + 72,5 \times \text{ВВП}, \quad (1)$$

где Парк – количество грузовых автомобилей (включая пикапы и легковые фургоны), тыс. шт.

ВВП – валовой внутренний продукт в ценах 2008 г., трлн руб. [1]

Для данного уравнения показатель R-квадрат, означающий насколько теоретические значения модели будут приближаться к фактическим, составил 0,904. Показатель «Значимость F» характеризует соответствие критерию Фишера и отсутствие (наличие) ошибки аппроксимации (приближения теоретических значений к фактическим) построенного уравнения. Чем ближе его значение к нулю, тем выше достоверность построенного уравнения. Для нашего уравнения регрессии «Значимость F» близка к 0, что говорит о высокой степени достоверности.

Таким образом, гипотеза о тесной взаимосвязи показателей, характеризующих рост ВВП и количество грузовых автомобилей в России подтверждается.

Теоретически, кажется логичным, что при снижении курса национальной валюты стоимость импортных автомобилей увеличивается и за счет относительной «дешевизны» отечественных автомобилей доля отечественных автомобилей должна повышаться. Поскольку КАМАЗ является основным производителем среднетоннажных грузовиков в Российской Федерации, то в качестве анализируемой грузовой техники были выбраны автомобили КАМАЗ.

В целях анализа были рассчитаны показатели роста среднегодового курса доллара по отношению к предыдущему году

Корреляционный анализ показал, что коэффициент корреляции для показателей «Рост курса доллара к рублю» и «Доля КАМАЗ на российском рынке грузовиков (14-40 тн)» равен 0,709, что говорит о достаточной сильной зависимости этих двух показателей

На рисунке 1 видно, что при росте курса доллара по отношению к рублю доля ПАО «КАМАЗ» на рынке существенно повышается.

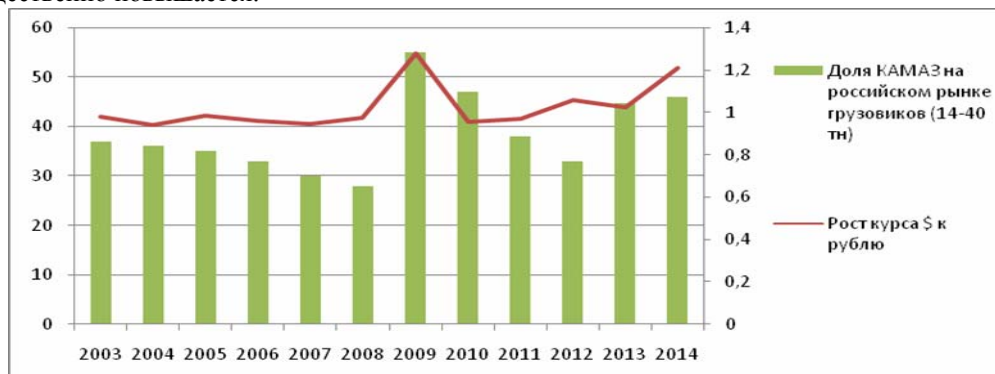


Рис. 1. Годовой темп роста курса доллара к рублю (правая шкала) и доля ОАО КАМАЗ на рынке среднетоннажных грузовиков (левая шкала, %) [2,3]

В ходе регрессионного анализа было построено линейное уравнение взаимосвязи между изменением Курса доллара и Долей КАМАЗа на рынке грузовиков:

$$\text{ДоляКАМАЗ} = -13,749 + 51,147 \times \text{Рост}\$, \quad (2)$$

где ДоляКАМАЗ – Доля ПАО «КАМАЗ» на российском рынке грузовиков (14-40 тн), %,

Рост\$ – Темп роста курса доллара к рублю, к предыдущему году.

Для данного уравнения был получен R-квадрат равный 0,503, что говорит о том, что на долю КАМАЗа на автомобильном рынке оказывают воздействие и другие факторы кроме курса рубля, причем их влияние примерно сопоставимо. В частности, курс рубля повышает конкурентоспособность других отечественных производителей (например, ГАЗ). Также было получен показатель «Значимость F» близкая к 0, что также подтверждает высокую степень адекватности модели.

В результате проведенного исследования были получены следующие выводы:

1) Была установлена тесная взаимосвязь между динамикой ВВП и количеством грузовых автомобилей, обслуживающих экономику. Менее тесная взаимосвязь была выявлена для показателей «Рост среднегодового курса доллара к рублю» и «Доля ПАО «КАМАЗ» на рынке среднетоннажных автомобилей»

2) В 2016-2017 годах прогнозируется снижение числа грузовых автомобилей в эксплуатации по сравнению с 2014 годом. В основном за счет этого планируется значительный рост доли ПАО «КАМАЗ» на рынке грузовых автомобилей прогнозируется в 2016 году, однако в 2017 году доля будет сокращаться.

3) ПАО «КАМАЗ» в перспективе до 2017 года не может рассчитывать на резкое увеличение объема заказов и производства, поэтому его экономическое положение будет оставаться крайне тяжелым.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 20.03.2016).

2. Официальный сайт Центрального банка России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 20.03.2016).

3. Официальный сайт ПАО КАМАЗ: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.kamaz.ru/> (дата обращения: 20.03.2016).

ПУТИ РЕШЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

Ибрагимова Н.М., к.ю.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Страховой рынок имеет очень высокое значение для экономики. В производственном секторе, торговле и многих других видах деятельности одним из основных принципов стабильного развития является возможность контролировать риски. Развитый рынок страховых продуктов позволит данные риски снизить, а в случае наступления страхового случая получить компенсацию.

Государственное регулирование страховых отношений направлено на формирование целостной и взаимодополняющей системы страховой защиты общественных экономических отношений и социальных интересов граждан. Контроль и надзор за деятельностью субъектов страхового рынка осуществляет Банк России. Государственное регулирование страхового рынка опирается на действующую систему законодательства, к которому относится общее и специальное страховое законодательство.

Страховой рынок в России на сегодняшний день, как и большинство отраслей российской экономики, во многом подвержен кризисным условиям. Замедление экономического роста, падение покупательной способности, замедление темпов роста объемов кредитования, законодательные реформы страхового рынка и изменение конкурентной среды – изменили некоторые приоритетные задачи. Более значительным на развитие страховой отрасли стало влияние экономической ситуации.

В целом, анализ динамики развития страхового рынка в России показал, что премии по добровольному страхованию увеличились на 74,3%, премии по обязательному страхованию увеличились в 2 раза, при этом основная доля всех премий приходится на добровольно страхование, более – 80% (81,9% в 2014 году).

Выплаты по добровольному страхованию увеличились на 86,6%, выплаты по обязательному страхованию увеличились в 2 раза, где основная доля всех выплат приходится на добровольное страхование, более – 75% (76,9% в 2014 году). При этом уровень выплат по договорам обязательного страхования составил – выше, чем по добровольным видам страхования: в 2014 году уровень выплат по обязательному страхованию составил – 61%, по добровольному страхованию – 44,9%.

Несмотря на то, что с марта 2014 года создана служба по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров, продолжают поступать жалобы на неправомерные действия страховщиков, при этом примерно 71% жалоб, связаны с заключением договоров ОСАГО, по КАСКО – 10,4%.

В ходе построения регрессионной модели было найдено подтверждение гипотезы о наличии существенного влияния среднедушевых денежных доходов и курсом доллара на динамику российского страхового рынка.

Проведенный анализ страхового рынка России и механизма его урегулирования, выявил ключевые проблемы дальнейшего его развития:

1. С одной стороны, страховой рынок добился реформы ОСАГО, с другой стороны, - зафиксировал резкий рост убыточности в добровольном и обязательном автостраховании, также негативное развитие для страховщиков получила судебная практика, усилили позиции мошенники. В фазу кризиса вошли и страховщики автокаско. Симметрично падению курса национальной валюты рухнула рентабельность бизнеса.

2. В обязательном страховании развиваются такие виды страхования, как ОСАГО и страхование военнослужащих, а введенные с 2013 года обязательное страхование ответственности перевозчиков, страхование опасных объектов на бюджетных предприятиях, личное страхование пока не получило должного развития, размер в общей структуре премий и выплат по нему – незначителен.

3. Несмотря на то, что деятельность нового мегарегулятора идет по пути ужесточения регулирования и осуществляется надзор за системно значимыми страховщиками через институт кураторства, в процессе разрешения споров по обязательному и добровольному страхованию продолжают системные проблемные ситуации, которые влекли за собой нарушение прав потребителей, необоснованные отказы в осуществлении страховых выплат, а также не возврат прямому страховщику ответственным страховщиком суммы осуществленной страховой выплаты, выявлен рост жалоб по сравнению с 2012 годом в 2014 году, на 65%.

4. Распространение действия Закона о защите прав потребителей на страховую отрасль и повышение лимитов по ОСАГО влекут за собой значительное увеличение убыточности автострахования, этому находят объяснение не только обоснованно заявленные страховые случаи, но и страховое мошенничество, а также высокие судебные расходы, что заставляет страховщиков принимать такие меры, как повышение тарифов и ограничение продаж.

5. Несмотря на увеличение тарифов и сокращение расходов, страховщикам не удалось избежать роста убыточности в результате ослабления рубля и замедления рынка: усредненный комбинированный коэффициент убыточности-нетто составил 101,1% по итогам 2014 года.

Пути повышения эффективности государственного регулирования страховой деятельности связаны с ликвидацией этих недостатков.

Считаем, что решение поставленной задачи должно иметь комплексный характер, включающий в себя следующие пути решения совершенствования функционирования страхового рынка и направления повышения эффективности его государственного урегулирования.

1. Для повышения продвижения продаж страховых продуктов страховым компаниям следует разрабатывать программы лояльности, которые способны стимулировать потребителей, наилучшим образом удовлетворяя их потребности, например, партнерство с Qiwi-кошельком. При покупке полиса у страховой компании, часть этой суммы возвращается в виртуальный кошелек клиента. Управляя взаимоотношениями с клиентами, страховая компания, тем самым, повышает не только уровень прибыли и рентабельности, но и целом эффективность своей деятельности на рынке страховых услуг.

2. Для урегулирования убытков и в борьбе с мошенничеством, обязательная проверка клиентов через бюро кредитных историй, будет способствовать формированию качественного страхового портфеля, который зависит от привлекаемых страхователей.

3. В целях развития личного страхования необходимо активное развитие и продвижение накопительное долгосрочное страхования жизни и здоровья. Делая страховые взносы, работодатель формирует отложенный бонус, который страховая компания выплачивает работнику, в случае если он отработал на предприятии определенное количество лет. Также программа обеспечивает сотруднику и его близким финансовую защиту при потере им трудоспособности в результате несчастного случая или реализации иных неблагоприятных обстоятельств.

4. Для оценки риска страховой компании с высокой долей транспортного страхования в общем объеме страхового портфеля, необходимо внедрение грамотного андеррайтинга. Четкая, слаженная работа блока андеррайтинга особенно важна в условиях общего падения объемов продаж и роста убыточности.

5. В качестве получения новых каналов сбыта, а также для регулирования заключения договоров ОСАГО, необходимо развивать электронное страхование, например, страховку для поездки за рубеж вместе с электронным билетом и другие виды полисов в режиме онлайн.

6. Для развития имущественного страхования, необходимо развивать и продвигать такие страховые услуги, как страхование от краж в нежилых помещениях, страхование убытков от перерывов в производстве, страхование финансовых гарантий, внедрение в автостраховании программ на выбор клиента. В страховании ответственности возможно развитие программ страхования гражданской ответственности владельцев животных, строителей, организаторов культурно-массовых мероприятий, страхование профессиональной ответственности врачей и риелторов.

7. Для повышения страховой грамотности населения маркетинговые подразделения страховых компаний должны сотрудничать со средствами массовой информации и государственными органами власти. Поскольку только с их помощью можно донести до людей необходимую информацию о сути страхования, объяснить им, зачем и как нужно страховаться, перевести сложный язык страхования на доступный и понятный населению.

8. Необходимо совершенствование «технической» составляющей страхового процесса: повышение уровня клиенто-ориентированности, качества страховых услуг, адаптации правил страхования под меняющийся спрос, стандартизации договоров страхования, разработки и утверждения типовых договоров для максимальной прозрачности условий страхования, уточнения понятийного аппарата в страховом законодательстве.

Повышение эффективности государственного регулирования страховой деятельности, совершенствование его нормативной базы, будет способствовать созданию эффективной системы страховой защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц в Российской Федерации.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ»

Измайлова А.И., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель – к.э.н., доцент Гареева Н.А.

Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

ПАО «Нижнекамскнефтехим» – одна из крупнейших нефтехимических компаний Европы, занимает лидирующие позиции по производству синтетических каучуков и пластиков в Российской Федерации. Входит в группу компаний «ТАИФ». В ассортименте выпускаемой продукции – 133 вида продукции.

Первостепенные факторы изменения фондоотдачи – это объем реализованной продукции (прибыли) и среднегодовая стоимость основных производственных фондов. Одним из резервов увеличения фондоотдачи ПАО «Нижнекамскнефтехим» является рациональное использование основных производственных фондов и материальных ресурсов. Анализ графика, представленного на рисунке 1, показывает, что фондоотдача снижается и к 2017 году достигнет 1,9938 руб., это указывает на нерациональное использование основных производственных фондов предприятием.

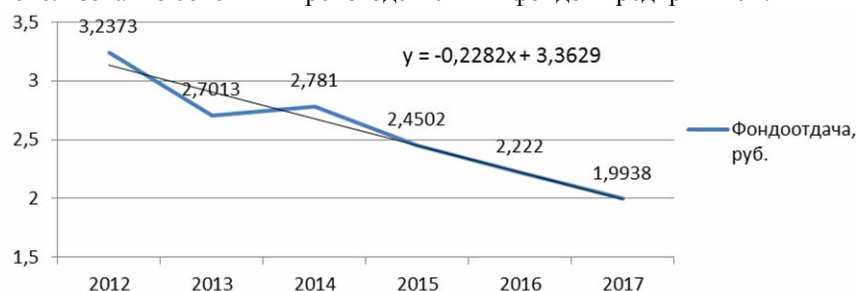


Рис. 1. График прогноза фондоотдачи

Важнейший фактор повышения фондоотдачи – это обеспечение оптимальной структуры основных производственных фондов. Эффективность использования основных производственных фондов можно существенно повысить и за счет замены старого оборудования новым, а также на предприятии имеется резервное оборудование.

Для повышения фондоотдачи ПАО «Нижнекамскнефтехим» необходимо увеличение мощностей производства премиальных и востребованных марок галобутилового и изопренового каучука до 600 тыс. тонн в год, путем модернизации существующего оборудования и закупки нового. Таким образом, данное мероприятие приведет к увеличению объема наиболее крупнотоннажного продукта, отгружаемого на экспорт и увеличению основных производственных фондов, в результате чего на предприятии повысится фондоотдача.

Для расширения рынка сбыта, повышения имиджа предприятия и конкурентного преимущества необходимо начать производство пищевого бутилового каучука. Эта ниша имеет достаточно интересные перспективы, поскольку бутиловый каучук пищевого назначения составляет основу в рецептуре жевательных резинок крупнейших компаний – Dirol, Stimorol, Wrigley и Orbit.

Далее рассмотрим еще один показатель – рентабельность. В таблице 1 представлены показатели рентабельности продаж за последние три года.

Таблица 1

Исходные данные для прогноза рентабельности
ПАО «Нижнекамскнефтехим»

| Годы | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------------|-------|------|------|
| Рентабельность продаж, % | 13,50 | 5,04 | 6,96 |

Рассчитаем показатели для нахождения параметров линейной трендовой модели методом наименьших квадратов. Результаты расчетов представим графически на рисунке 2.

Из построенной модели видно, что в 2015 году рентабельность продаж составит 1,96%, в 2016 г. – 1,31%, в 2017 г. – -4,58%. Таким образом, трендовая модель позволила выявить характер изменения рентабельности и построить пессимистичный прогноз, в результате чего рентабельность должна снизиться в 2017 году по сравнению с 2014 годом на 18,08%.

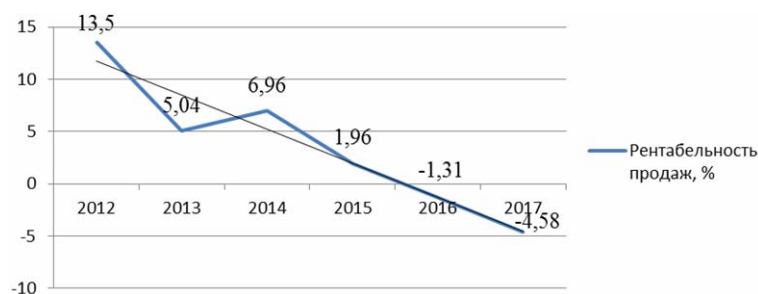


Рис. 2. График прогноза рентабельности

Для предотвращения пессимистичного прогноза был выдвинут ряд направлений для повышения эффективности производственно-финансовой деятельности ПАО «Нижнекамскнефтехим»:

- 1) Увеличение мощности в 2017 году на 20 тыс. тонн в год позволит увеличить производственную мощность на 2 %, выручку до 147309 912 тыс. руб. и чистую прибыль до 22573558 тыс. руб.
- 2) Выпуск микросферического катализатора КДИ-М для сокращения себестоимости материальных затрат.
- 3) Модернизация оборудования для увеличения мощности производства галобутилового и изопренового каучука.
- 4) Закупка оборудования для увеличения мощности производства галобутилового и изопренового каучука.
- 5) Выпуск пищевого бутилового каучука для расширения рынка сбыта, повышения имиджа предприятия и конкурентного преимущества.

Таким образом, представленные мероприятия позволят, на наш взгляд, повысить эффективность производственно-финансовой деятельности ПАО «Нижнекамскнефтехим».

Список использованной литературы:

1. Толстик, Н.В. Статистика: учебник для бакалавров / Н.В. Толстик, Н.И. Матегорина. – М.: Феникс, 2014. – 352 с.
2. www.nknh.ru – Официальный сайт ПАО «Нижнекамскнефтехим»

ЭТАПЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Калугина Ю.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель – ст. преподаватель Пидкова Л.В.

Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) – один из наиболее значимых социальных институтов страны. Формирование пенсионной системы осуществлялось в результате ее поэтапного реформирования. За основу проводимого реформирования социального страхования в России взята европейская модель, согласно которой в финансировании страховых фондов должны участвовать все заинтересованные стороны – наниматели, государство и граждане.

Первый этап пенсионной реформы начался с 1990 г. принятием нового российского закона «О государственных пенсиях в РСФСР».

На втором этапе, который начался с 1995 г. утверждена Концепция реформирования пенсионного обеспечения в РФ. Принят ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного обеспечения» (вступил в силу с 1997 года).

Третий этап начался в 2001-2002 гг. - начата практическая работа по реформированию пенсионной системы.

На четвертом этапе отмен единый социальный налог и введены страховых взносов – с 2010 г.

На пятом этапе принят федеральный закон от 28 декабря 2013 года № 400-ФЗ «О страховых пенсиях», законодательно утвержден усовершенствованный механизм формирования пенсионных прав по главному виду пенсии солидарной системе – страховой части трудовой пенсии.

Важным нововведением в 2016 году является то, что с 2016 года страховые пенсии будут индексироваться только у неработающих пенсионеров.

Несмотря на проводимую работу, в системе обязательного пенсионного страхования сохранялись проблемы: финансовой зависимости бюджета ПФР от федерального бюджета; продолжающегося падения коэффициента замещения.

Рассматривая финансовую сторону распределительной пенсионной системы, необходимо отметить, что снижение дефицита ее бюджета является постоянной задачей регуляторов. Поскольку дефицит – это разность между поступлениями страховых взносов в пенсионную систему и выплатами из нее страховых

пенсий, очевидно, что снизить дефицит можно либо мерами, приводящими к увеличению поступления страховых взносов, либо мерами по снижению объема выплат [1.С.56].

Фундаментальной причиной дефицитности бюджета распределительной пенсионной системы, по мнению А.П. Колесника, является динамика демографической ситуации, а именно, постоянное снижение соотношения числа работающих застрахованных лиц, за которых уплачиваются страховые взносы в солидарную пенсионную систему, и числа получателей пенсий [1.С.57].

По данным, представленным в годовом отчете ПФР, видно, что в 2010 г. численность пенсионеров составила 39711,1 тыс. человек, в 2011 г. их количество увеличилось по сравнению с 2010 г. на 456,3 тыс. человек или 1,15% и составило 40167,4 тыс. человек. В 2012 г. их количество увеличилось по сравнению с 2011 г. на 410,7 тыс. человек или 1% и составило 40578,1 тыс. человек. В 2013 г. численность пенсионеров увеличилась по сравнению с 2012 г. на 446,9 тыс. человек или 1,1% и составило 41025 тыс. человек. В 2014 г. численность пенсионеров увеличилась по сравнению с 2013 г. на 408 тыс. человек или 0,99% и составило 41433 тыс. человек. В целом за период с 2010 по 2014 гг. количество пенсионеров увеличилось на 4,3% [2].

При этом в 2010 г. доходы бюджета Пенсионного фонда составили 4610,1 млрд.руб., в 2011 г. доходы увеличились по сравнению с 2010 г. на 645,5 млрд.руб. или 14,25% и составили 5255,6 млрд.руб., в 2012 г. - 5890,4 млрд.руб., в 2013 г. - 6388 млрд.руб. В 2014 г. уменьшились по сравнению с 2013 г. на 229 млрд.руб. или 5,6% и составили 6159 млрд.руб.

В целом в 2010 году Пенсионный фонд Российской Федерации направил на выплату пенсий свыше 3700 млрд. рублей. В 2011 г. расходы на выплату пенсий увеличились по сравнению с 2010 г. на 381,2 млрд.руб. или 10,3% и составили 4081,2 млрд.руб., в 2012 г. - 4524 млрд.руб., в 2013 г. - 5250 млрд.руб., в 2014 г. - 5406 млрд.руб. Последовательное увеличение общей суммы выплат происходит по причин увеличения количества пенсионеров [2].

В настоящее время сфера пенсионного обеспечения характеризуется наличием большого числа острых проблем, требующих неотложного решения. Основными ее недостатками являются: финансовая нестабильность; слабая дифференциация пенсионного обеспечения в зависимости от трудового вклада; неоправданно большой удельный вес льготных пенсий; отсутствие социально-справедливого механизма повышения размеров пенсий в связи с ростом стоимости жизни.

В сложившихся условиях совершенно неизбежной становится глубокая реформа пенсионной системы в Российской Федерации с включением в нее, в частности, такого общепризнанного в мировой практике института как негосударственное пенсионное обеспечение.

Законодатель, пытаясь улучшить положение российских пенсионеров, с 2015 г. попробовал уйти от абсолютных величин и вводит так называемую балльную систему исчисления пенсии. Пенсионные баллы будут начисляться ежегодно. Каждый год будет определяться и стоимость в балла (начальная стоимость балла на 1 января 2015 г. установлена в размере 64,1 руб. Предполагается, что окончательный размер пенсии будет зависеть от доходов бюджета ПФР [3.С.15].

Список литературы:

1. Колесник, А. П. О некоторых иллюзиях, связанных с увеличением пенсионного возраста / А.П. Колесник // Пенсия. – 2014. – № 5. – С.56-60.
2. pfrf.ru – официальный сайт Пенсионного фонда РФ
3. Колябин, А.Ю. К вопросу о страховом стаже и «нестраховых периодах» в пенсионной реформе 2015 года / А.Ю. Колябин / Социальное и пенсионное право. – 2015. – № 1. – С.15-18.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

Кашапова Э.И.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель - ст. преподаватель Буранова Е. А.

В современных условиях для управления стоимостью компании недостаточно учета только финансовых и экономических факторов. Для повышения стоимости компании необходим учет всех глобальных изменений, происходящих в мире, способных повлиять на эффективность бизнеса компании. То есть необходим учет институциональных факторов и использование институционального подхода.

Использование институционального подхода к управлению стоимостью компании означает, что значительное внимание при оценке стоимости бизнеса и управлении ее ростом должно уделяться внешним факторам и внутренним социальным факторам; не только экономическим, но и неэкономическим факторам.

Любая система управления, в том числе и система управления стоимостью компании предполагает наличие субъекта и объекта системы, а также принципы воздействия субъекта на объект. При использовании институционального подхода субъекты системы управления стоимостью не ограничиваются менеджментом компании и ее собственниками. К субъектам в институциональном подходе относятся работники, кредиторы, потребители, поставщики и государство. Кроме того, важнейшим объектом системы управления стоимостью компании становится ее институциональная среда, включающая сложную систему как внутрифирменных институтов, так и институциональных факторов внешней среды.

Институциональная среда предприятия состоит из внешних и внутренних взаимодействий. К внутренней институциональной среде любого предприятия можно отнести: социальную среду (то есть всех работников организации вместе с комплексом их взаимоотношений); организационную среду (охватывающую коммуникационные процессы, субординацию, распределение полномочий, трудовой распорядок); экономическую среду (перераспределение производственных и финансовых ресурсов; движение капитала и прав собственности).

Следовательно, на эффективность управления стоимостью компании оказывают влияние не только субъективные и объективные явные факторы, но и такие латентные (скрытые) факторы, как: нормы и ценности, миссия, корпоративная этика и философия, корпоративные правила, корпоративный имидж, фирменный стиль, истории, мифы, легенды и т.д.

К внешней институциональной среде предприятия можно отнести: экономическую среду (общий уровень экономического развития страны, рыночных отношений, конкуренции); политическую среду (направления и темпы общественного развития, доминирующую идеологию, политику государства); правовую среду (допустимые нормы деловых взаимоотношений); социальную среду (общественные ценности, традиции, этические нормы, отношение людей к труду и благосостоянию); среду непосредственного окружения (отношения с контрагентами предприятия).

Таким образом, формирование системы управления стоимостью компаний на основе институционального подхода – одна из актуальных и перспективных задач современной экономики.

Список литературы:

1. Буранова Е. А. Институциональная среда антикризисного управления предприятием // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 декабря 2014 г., г. Уфа). – Уфа: Аэтерна, 2014. – С. 21-24.
2. Буранова Е. А. Уточнение понятия «институциональное антикризисное управление предприятием» // Финансы и кредит. – 2015. – № 32. – С. 11-25.
3. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под общ.ред. А. А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
4. Крамин Т. В. Методология формирования системы управления стоимостью компании на основе институционального подхода. – Режим доступа: <http://www.niec.ru/Articles/026.htm>.
5. Лисенкова К. С. Институциональный подход в управлении стоимостью компании. – Режим доступа: <http://howard.su/publ/institucionalnoj-podxod-v-upravlenii-stoimostyu-kompanii>.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Конакова Е.С.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Бугульма

Научный руководитель - к.э.н., доцент Макс О.Н.

Ориентируясь на рост валового национального продукта в целом и на душу населения, любая экономическая система стремится увеличить экономический рост и повысить позиций страны на международном уровне.

Экономический рост – это повышение год от года производственных возможностей страны. В отечественной экономической литературе экономический рост понимается как количественное и качественное совершенствование общественного продукта и факторов его производства. Его сущность в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики: между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей. Экономисты экономический рост характеризуют как: увеличение производственных мощностей; увеличение реального объема продукции (ВНП); увеличение реального объема продукции на душу населения. Показатель экономического роста не каждый раз бывает положительной величиной. Если в рассматриваемый период совокупный продукт воспроизводится в таких же объемах, что и в предыдущем, то говорится о нулевом экономическом росте. Но а если национальный продукт воспроизводится не полностью, а лишь частично, то об отрицательном экономическом росте.

Наиболее из важных показателей экономического роста считаются: рост реального дохода (ВНП, ВВП и НД); рост реального ВНП на душу населения; рост дохода в расчете на одного занятого, при этом изучается эффективность экономически активного населения.

Основные показатели измерения экономического роста используются: коэффициент роста - отношение показателя изучаемого периода показателю базисного периода; темп роста - коэффициент роста, умноженный на 100%; темп прироста - темп роста минус 100% [1.С. 150].

Впервые сформулированные К. Марксом, экономическая наука выделяет два типа экономического роста. Они различаются соотношением результатов и факторов производства. Первый тип характеризуется количественным увеличением экономических ресурсов. Данный тип получил наименование экстенсивного экономического роста. При данном типе рост ВВП достигается путем увеличения сферы применения живого и общественного труда при том, что средняя производительность труда в обществе не меняется.

Второй тип называется интенсивным экономическим ростом. И имеет место, когда рост ВВП опережает рост количества занятых экономических ресурсов. Понятно, что интенсивный рост экономики является основой роста благосостояния общества.

С начала 1990-х г. по 2015 год при изучении экономического роста современной России можно выделить следующие этапы: 1 этап – 1991-1998 гг. – стремительный экономический упадок; 2 этап – 1999-2008 гг. – восстановительный, экстенсивный экономический рост; 3 этап – 2008-2009 гг. – спад, который обусловлен мировым финансовым кризисом; 4 этап – 2010-2013 гг. – затухающий восстановительный экономический рост; 5 этап – 2014-2015 гг. – экономическая стагнация, обусловленная внутренними структурными проблемами в экономике, понижением мировых цен на энергетические ресурсы, сильной напряженности в международных отношениях [2.С. 345].

На пятом этапе на внутренние структурные проблемы в экономике России были положены внешние ограничения, которые были введены развитыми странами в связи с усилением напряженности в международных отношениях. В четвертом квартале 2014 года происходит снижение мировых цен на энергоносители, что оказало большое негативное влияние на доходы крупных отечественных компаний и государственного бюджета. В результате темпы экономического роста России по итогам 2014 г. составили 0,6 процентов. Оценки темпов экономического роста России на 2015 год имеют разные значения в зависимости от источника и времени прогноза. По данным Росстата за первый квартал 2015 г. падение ВВП составило 2,2%, по оценке Минэкономразвития за пять месяцев ВВП сократился на 3,2%. По оценкам Минэкономразвития падение ВВП во втором и в третьем кварталах составит примерно 3,5-4%, в четвертом квартале ведомство ожидает замедление падения до 2% [3.С. 256].

Эксперты “Альфа банка” ухудшили свой прогноз экономики России на 2016 год. Рост ВВП ожидается на уровне 0,3% (ранее прогнозировался рост на 1,5%). В ближайшие годы экономический рост не будет превышать 1%, что будет вызвано влиянием двух основных факторов:

Сокращение инвестиций, которое наблюдается с 2013 года. В особенности проблемы с капиталом испытывают представители экспортно-ориентированных отраслей. Действующие санкции привели к удорожанию кредитных ресурсов и сворачиванию многих инвестиционных проектов.

Развитие рынка труда, где происходит постепенное сокращение трудоспособного населения. Уровень безработицы приближается к своему минимальному значению, что ограничивает потенциал предложения рабочей силы. При этом производительность труда продолжает более чем в два раза уступать показателям Европы и США [4].

В итоге, динамика экономического роста России в рамках вышерассмотренного периода имеет противоречивый характер. На первоначальном этапе государство находилось в глубоком экономическом упадке, который в последствии сменился бурным экономическим ростом. Однако мировой финансовый кризис обозначил пределы сложившейся сырьевой модели экономического роста России, который в значительной степени имеет экстенсивный характер. Прогноз 2016 года говорит о том, что в ближайшем времени ожидается безработица и высокие ставки по кредитам, что приведет к снижению ВВП и к отрицательному экономическому росту в стране.

Список литературы:

- Курс экономической теории / Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. - Киров: АСА, 2015. - 624с.
Экономическая теория: Учебник / Под общ.ред. А. А. Кочеткова. - 2-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2015. - 696с.
Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика: Учебник для вузов. 3-е изд., дополненное. - СПб.: Питер, 2014. - 560с.: ил. - (Серия "Учебник для вузов").
<http://2016-god.com>

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кузнецова И.С.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – старший преподаватель Буранова Е.А.

В современных условиях экономики эффективно функционирующие предприятия должны формировать оптимальную структуру капитала, так как она является залогом осуществления нормальной деятельности [1. С. 106].

Для производства конкурентоспособной продукции российским предприятиям необходимо совершенствовать технологии производства продукции, оптимизировать производственный процесс, управлять ассортиментом продукции и т.д. [2.С.1600].

В процессе оценки влияния структуры капитала на финансовое состояние предприятия следует проводить анализ и оценку показателей финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности и платежеспособности.

Финансовая устойчивость предприятия является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий степень

безопасности вложения средств в это предприятие. Это свойство финансового состояния, которое характеризует финансовую состоятельность предприятия [3.С.995].

В работе были проведены исследования по оценке влияния структуры капитала на финансовое состояние предприятия. По результатам анализа влияния структуры капитала на финансовое состояние ООО «ИнСнабЦентр» сделаны следующие выводы:

1. Основной удельный вес в структуре капитала ООО «ИнСнабЦентр» занимает заемный капитал, который сформирован преимущественно за счет краткосрочных обязательств;

2. Структура капитала ООО «ИнСнабЦентр» в течение последних трех лет была неоптимальной, поэтому оказывала негативное влияние на финансовое состояние предприятия, снижая его финансовую устойчивость, рентабельность, эффективность использования капитала и платежеспособность.

3. Неэффективная структура капитала предприятия уменьшала возможности предприятия привлекать долгосрочные кредиты из-за высокого уровня риска для кредиторов;

4. Изменение структуры капитала в сторону увеличения доли собственных средств и долгосрочных заемных средств оказывало положительное влияние на финансовую устойчивость предприятия;

5. Структура капитала предприятия оказывала негативное влияние на рентабельность общего и собственного капитала, однако происходящие изменения сначала улучшили деловую активность, а в последний год способствовали ее незначительному снижению;

6. Привлечение заемных средств не способствовало росту рентабельности собственного капитала, так как при низкой экономической рентабельности и высокой цене заемных ресурсов предприятие не получало эффекта от финансового рычага;

7. Изменения, происходящие в структуре капитала, привели к снижению капиталоотдачи и увеличению капиталоемкости, что говорит об отрицательном влиянии структуры капитала на использование имущества предприятия;

8. Структура капитала оказывала отрицательное влияние на платежеспособность предприятия, так как из-за высокого удельного веса в структуре капитала краткосрочных обязательств, предприятие было в состоянии покрыть их только за счет всех оборотных средств.

Для оптимизации структуры капитала ООО «ИнСнабЦентр» и увеличения его положительного влияния на финансовое состояние предприятия разработаны и предложены рекомендации:

1) внедрить в ООО «ИнСнабЦентр» новый алгоритм управления собственным капиталом, позволяющим увеличить удельный вес собственного капитала предприятия в структуре совокупного капитала;

2) сформировать в составе собственного капитала добавочный капитал за счет сумм дооценки основных средств;

3) сформировать в составе собственного капитала резервный капитал за счет чистой прибыли с целью создания резервов для погашения процентов по кредитам;

4) продолжить увеличение суммы нераспределенной прибыли за счет включения в ее состав чистой прибыли текущего года;

5) внедрить алгоритм оптимизации структуры заемного капитала, направленный на улучшение качества управления заемным капиталом и уменьшения доли краткосрочных заемных средств;

6) увеличить долю долгосрочных обязательств в структуре заемного капитала за счет реструктуризации долгов предприятия;

7) внедрить практику отказа от краткосрочных займов и кредитов в пользу долгосрочных заемных средств и использования кредиторской задолженности;

8) оптимизировать управление кредиторской задолженностью предприятия, чтобы обеспечить своевременность исполнения обязательств перед кредиторами.

Список литературы:

1. Стяжкин И.И. Теоретические аспекты оценки капитала предприятия и его структуры // И.И. Стяжкин, М.В. Кузьмин // В сборнике: динамика развития современной науки. Международная научно-практическая конференция. 2015. С. 106-109.

2. Хафизова-Осадчий Э.Я. К вопросу о совершенствовании управления ассортиментом и качеством продукции / Э.Я. Хафизова-Осадчий // Экономика и социум. 2014. №2-5 (11). С.1600-1606.

3. Хафизова-Осадчий Э.Я. Оценка финансовой устойчивости предприятия в современных условиях экономики / Э.Я. Хафизова-Осадчий // Экономика и социум. 2015. №2-5 (15). С.995-1001.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Кыямова Г.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Стяжкин И.И., к.т.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

Стяжкина Е.И., к.э.н., доцент

Казанский национальный исследовательский технологический университет

Практика внедрения системы бюджетирования в деятельность российских предприятий насчитывает без малого двадцать лет. Срок достаточный, чтобы от вопроса «Как должно быть» перейти к вопросу «Как есть». К сожалению, представители экономической науки при изучении проблем планирования и бюджетирования ограничивается общими принципами построения бюджетного управления в компании, не предлагая готового механизма проведения диагностики эффективности его функционирования посредством соответствующих критериев оценки.

Прежде чем приступить к оценке объекта, необходимо четко определить горизонты анализа, ведь в науке до сих пор нет единого подхода к пониманию бюджетирования как экономической категории.

Совокупность отечественных теорий бюджетирования можно условно разделить на три группы. Узкое понимание интерпретирует бюджетирование как один из инструментов управления затратами (контроллинга) на предприятии наряду с директ-костингом, таргет-костингом, стандарт-костингом, анализом отклонений и т.д. [1]. В рамках следующего направления бюджетирование рассматривается как составная часть процесса планирования, то есть максимально точное выражение всех планируемых показателей и ресурсов деятельности предприятия в финансовых терминах [2; 3; 4]. И, наконец, управленческие теории, к сторонникам которых относят В.И. Лапенкова, В.Б.Ивашкевича, считающих, что бюджетирование представляет собой организационно-экономический комплекс, наделенный рядом специфических атрибутов, таких как бюджеты и центры финансовой ответственности (ЦФО), которые введены в систему управления предприятием [5; 6]. Обоснованным в рамках управленческой теории является мнение В.В. Бурцева, утверждающего, что благодаря бюджетированию есть возможность децентрализовать оперативное управление на уровне подразделений (центров финансовой ответственности) путем планирования, учета и контроля ресурсов и результатов, при этом за центром остается стратегическое управление предприятием [7].

Напротив взгляды западных теоретиков на сущность бюджетирования значительно эволюционировали, что вполне объяснимо изменениями в экономической среде. В связи с усложнением структуры компаний, диверсификацией бизнеса на смену традиционному пониманию бюджетирования пришли такие теории как процессно-ориентированное бюджетирование (Activity-based budgeting), скользящее бюджетирование (оно же гибкое бюджетирование [8]), вплоть до теории отрицания бюджетирования (Beyond Budgeting). Рассмотрим вкратце каждую из них.

В основе методики процессно-ориентированного бюджетирования, одними из теоретиков которой являются Джеймс Бримсон и Гари Кукинс, лежит планирование не ресурсов, а самих процессов, составляющих структуру бизнеса компании [9, 10]. Именно последовательный анализ процессов помогает компаниям понять структуру затрат, в результате чего они становятся более предсказуемыми и управляемыми. Одной из вариаций процессно-ориентированного подхода явилось бюджетирование на основе системы драйверов (Driver-Based Budgeting) и планирование по центрам финансовой ответственности.

В последнее десятилетие традиционный подход к бюджетированию в Европе критиковался вплоть до высказываний о том, что бюджетирование не что иное, как рудимент прошлого, препятствующий компаниям оперативно реагировать на изменения в макроэкономической среде и сковывающий инициативность сотрудников. Данная теория нашла свое воплощение в международном движении под названием Beyond Budgeting Roundtable [11]. Жизнеспособность данной теории изучили преподаватели Манчестерской школы бизнеса Дэвид Маргинсон и Стюарт Огден и пришли к выводу, что большинство компаний отнюдь не считают бюджет ограничителем инициативы. Наоборот, при грамотной организации процесса принятия стратегических решений, он воспринимался многими как инструмент собственного контроля [12].

Таким образом, если совместить наиболее жизнеспособные подходы отечественных и зарубежных экономистов, можно сделать вывод, что бюджетирование — это процесс разработки системы бюджетов по ЦФО, бизнес-процессам и проектам, в рамках которого производится расчёт и обобщение в денежном выражении всех основных финансовых показателей для целей планирования, контроля и управления.

Многогранность самого определения «бюджетирование» обусловила множественность показателей, характеризующих результативность самого процесса.

В литературе часто встречается предложение анализа бюджетирования при помощи сбалансированной системы показателей (ССП, Balanced Scorecard, BSC). Однако подобная методика скорее эффективна при оценке именно структурных единиц бизнес-процесса, мотивации персонала, а не системы планирования и бюджетирования в целом, так как алгоритм действия предусматривает движение от общего к частному, а не наоборот. Потому актуальной остается задача выработки универсальной методики оценки результативности процесса бюджетирования, с выходом на качественные и количественные показатели. На какие параметры стоит обратить внимание?

В.Хруцкий и В.В. Гамаюнов дают четкий алгоритм действий для успешного бюджетирования, который содержит следующие условия [13]:

1) наличие корпоративных документов, регламентирующих бюджетный процесс, чтобы максимально упростить процесс;

- 2) совместимость бюджетных показателей со стратегическими целями;
- 3) наличие высококвалифицированного персонала;
- 4) взаимосвязь бухгалтерского и управленческого учета, что позволяет вести учет, как для целей бухгалтерской деятельности предприятия, так и для планирования производственной и финансовой деятельности [14];
- 5) рассмотрение бюджетирования как системы бюджетов с четкой иерархической структурой, иными словами, принцип декомпозиции;
- 6) наличие план-фактного анализа.

Интересным на этот счет представляется мнение автора множества практических статей в электронном издании «Финансовый директор», финансового консультанта концерна "РОССИУМ" О. Дронченко, который выделяет следующие условия эффективного бюджетирования: принципы "скользящего" или, иными словами, гибкости; принцип мониторинга исполнения бюджета; наличие согласованного процесса принятия бюджета; принцип единства бюджетных форм; принцип детализации расходов (степень детализации зависит от размеров предприятия); наличие финансовой структуры (формирование и оценка исполнения бюджета за ЦФО); принцип открытости источников информации для формирования бюджета [15].

Исходя из критериев, описанных выше, оценке подлежат следующие срезы:

кадровый, то есть обеспеченность процесса бюджетирования высококвалифицированными кадровыми ресурсами;

организационный, учитывающий процедуру принятия бюджетов, в том числе временные затраты, стадии прохождения и мониторинг;

формальный, включающий, как регламентацию процесса постановки бюджета, так и документальное оформление бюджетов;

финансовый, то есть наличие план-фактного анализа, оценивающего качество бюджетирования путем сравнения реальных показателей деятельности с плановыми;

информационный, раскрывающий источники формирования данных.

Множество критериев оценки свидетельствует о необходимости выработки комплексного метода оценки. Построение оценочной модели в таких случаях возможно с помощью метода балльной оценки и метод средней арифметической взвешенной, где интегральный показатель эффективности рассчитывается как взвешенная сумма показателей. Если для анализа хозяйственной деятельности предприятия такие интегральные показатели определены и рассчитываются по принятым формулам, как например рентабельность активов, оборачиваемость капитала, то для анализа бюджетирования систему интегральных показателей предстоит еще определить.

Список литературы:

1. Чувашлова, М.В. Внедрение контроллинга в систему управления предприятием авиационной промышленности: монография / М.В.Чувашлова. – М.: Академия Естествознания, 2013. — 322 с.
2. Асаул А.Н. Управление затратами в строительстве : учеб. пособие / А.Н. Асаул, М.К. Старовойтов, Р.А. Фалтинский. - СПб: ИПЭВ, 2009. -392 с.
3. Глушенко А.В., Нелюбова Н.Н. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в АПК : учеб. пособие / А.В Глушенко, Н.Н. Нелюбова. — М.: Магистр, 2008. — 189 с.
4. Савчук В.П. Финансовое планирование и разработка бюджета предприятия : учеб. пособие / В.П.Савчук. – М.: Инфра-М, 2008. — 432 с.
5. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник / В.Б.Ивашкевич. — М.: Магистр, 2015. — 448 с.
6. Лапенков В.И. Основы бюджетирования: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://iteam.ru/publications/finances/section_11/article_22 (дата обращения: 4.02.2016)
7. Бурцев В.В. Через бюджетирование к эффективному менеджменту / В.В.Бурцев: [Электронный ресурс] // Финансовый менеджмент. – 2005. - №1. Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2005/1/3755.html> (дата обращения: 4.02.2016)
8. Cardos I.R. New trends in budgeting – literature review / by I.R.Cardos: [Электронный ресурс] // SEA - Practical Application of Science. – 2014. - Volume II, Issue 2 (4). Режим доступа: http://sea.bxb.ro/Article/SEA_4_56.pdf (дата обращения: 13.03.2016)
9. Cokins G. Activity-Based Cost Management: An Executive's Guide / by G. Cokins: [Электронный ресурс]. Jonk Wiley&Sons Inc. – 2001. - 374 p. Режим доступа: [http://www.untagsmd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_1/ACCOUNTING%20Activity-Based%20Cost%20Management%20-%20An%20Executive's%20Guide.\[2001\].pdf](http://www.untagsmd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_1/ACCOUNTING%20Activity-Based%20Cost%20Management%20-%20An%20Executive's%20Guide.[2001].pdf) (дата обращения: 4.02.2016)
10. Бримсон Дж. Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / Дж. Бримсон, Дж. Антос, Дж. Коллинз. – М.: Вершина, 2007. – 306 с.
11. Beyond Budgeting Institute: [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.bbri.org (дата обращения: 4.02.2016)
12. Marginson D., Ogden S. Budgeting and Innovation / by D.Marginson, S.Ogden // Financial Management. – 2005. – April. – P. 29-35.

13. Хруцкий В.Е., Гамаюнов В. В. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е.Хруцкий, В.В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 464 с.
14. Казанцев К.А., Казаков А.Ю., Кунщиков В.Г. Эффективная методика постановки бюджетного управления на предприятии / К.А. Казанцев, А.Ю. Казаков, В.Г. Кунщиков: [Электронный ресурс] // Справочник экономиста. – 2004. - №10. Режим доступа: <http://www.econburo.ru /index.php/public/31-effect-met-budg> (дата обращения: 6.02.2016)
15. Дронченко О.Б. Принципы эффективного бюджетирования / О.Б.Дронченко: [Электронный ресурс] // Финансовый директор. – 2002. - №5. Режим доступа: <http://fd.ru/articles/1338-printsipy-effektivnogo-byudjetirovaniya> (дата обращения: 4.02.2016)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Лапина Т.И.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гареева Н.А.

Для разработки прогноза развития Федерального фонда обязательного медицинского страхования на период с 2015 по 2020 гг. построим линейную регрессионную модель.

За основу возьмем исходные данные доходов и расходов ФФОМС за последние 7 лет, которые обозначим как $y(t)$, а также значение t , представляющее собой значение момента времени (табл. 1 и табл. 2).

Таблица 1

Исходные данные $y(t)$ (доходы ФФОМС) и t для построения моделей

| год | t | t^2 | yt | y (млн. руб.) |
|-------|--------------|-----------------|---------------------|-----------------------|
| 2008 | -3 | 9 | -1353801 | 451267,0 |
| 2009 | -2 | 4 | -1020326 | 510162,9 |
| 2010 | -1 | 1 | -685117 | 685116,7 |
| 2011 | 0 | 0 | 0 | 812462,6 |
| 2012 | 1 | 1 | 966542 | 966542,2 |
| 2013 | 2 | 4 | 2202703 | 1101351,4 |
| 2014 | 3 | 9 | 3751623 | 1250541,1 |
| Всего | $\sum t = 0$ | $\sum t^2 = 28$ | $\sum yt = 3861625$ | $\sum y = 57779443,9$ |

Анализ величин доходов и расходов ФФОМС за 2008-2014 гг. позволяет сделать предположение о линейной зависимости этих величин по t , что позволяет применить аппарат линейного регрессионного анализа.

При этом построение уравнения прогноза проводим на основе линейной модели.

Для построения этой модели берем представленные выше значения $y(t)$ и t . По методу наименьших квадратов находим значения a и b .

Линейное уравнение регрессии:

$$y = a + b \cdot x \quad (1)$$

Таблица 2

Исходные данные $y(t)$ (расходы ФФОМС) и t для построения моделей

| год | t | t^2 | yt | y (млн. руб.) |
|-------|--------------|-----------------|---------------------|----------------------|
| 2008 | -3 | 9 | -1359611 | 453203,7 |
| 2009 | -2 | 4 | -1020013 | 510006,7 |
| 2010 | -1 | 1 | -683117 | 683116,7 |
| 2011 | 0 | 0 | 0 | 810167,6 |
| 2012 | 1 | 1 | 932158 | 932157,8 |
| 2013 | 2 | 4 | 2097447 | 1048723,3 |
| 2014 | 3 | 9 | 3806197 | 1268732,4 |
| Всего | $\sum t = 0$ | $\sum t^2 = 28$ | $\sum yt = 3773060$ | $\sum y = 5706108,2$ |

При этом:

$$a_0 = \frac{\sum y}{n} \quad (2)$$

$$a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2} \quad (3)$$

Используя формулы и исходные данные для расчета трендовой модели изменения доходов ФФОМС, определим уравнение параметры уравнения прямой:

$$a_0 = \frac{5777443,9}{7} = 825349;$$

$$a_1 = \frac{3861625}{28} = 137915,179.$$

Уравнение прямой, представляющее собой трендовую модель искомой функции, будет иметь вид:

$$Y_t = 825349 + 137915,179t.$$

Следовательно, за период 2008-2014 гг. доходы ФФОМС увеличивались ежегодно в среднем на 42393 млн. руб.

Используя полученные результаты, спрогнозируем величину доходов ФФОМС на 2015-2020 гг.:

$$\text{- 2015 г.: } Y_t = 825349 + 137915,179 \cdot 4 = 1377010 \text{ (млн. руб.)}.$$

$$\text{- 2016 г.: } Y_t = 825349 + 137915,179 \cdot 5 = 1514925 \text{ (млн. руб.)}.$$

$$\text{- 2017 г.: } Y_t = 825349 + 137915,179 \cdot 6 = 1652840 \text{ (млн. руб.)}.$$

$$\text{- 2018 г.: } Y_t = 825349 + 137915,179 \cdot 7 = 1790755 \text{ (млн. руб.)}.$$

$$\text{- 2019 г.: } Y_t = 825349 + 137915,179 \cdot 8 = 1928670 \text{ (млн. руб.)}.$$

$$\text{- 2020 г.: } Y_t = 825349 + 137915,179 \cdot 9 = 2066586 \text{ (млн. руб.)}.$$

Используя формулы 1-3 и исходные данные для расчета трендовой модели изменения расходов ФФОМС, представленные в таблице 2, определим уравнение параметры уравнения прямой:

$$a_0 = \frac{5706108,2}{7} = 815158;$$

$$a_1 = \frac{3773060}{28} = 134752,143.$$

Уравнение прямой, представляющее собой трендовую модель искомой функции, будет иметь вид:

$$Y_t = 815158 + 134752,143t.$$

Следовательно, за период 2008-2014 гг. расходы ФФОМС увеличивались ежегодно в среднем на 42362 млн. руб.

На основе построенной линейной модели построим график прогнозных величин доходов и расходов ФФОМС до 2020 года.

Используя полученные результаты, спрогнозируем величину расходов ФФОМС на 2015-2020 гг.:

$$\text{- 2015 г.: } Y_t = 815158 + 134752,143 \cdot 4 = 1354167 \text{ (млн. руб.)}.$$

$$\text{- 2016 г.: } Y_t = 815158 + 134752,143 \cdot 5 = 1488919 \text{ (млн. руб.)}.$$

$$\text{- 2017 г.: } Y_t = 815158 + 134752,143 \cdot 6 = 1623671 \text{ (млн. руб.)}.$$

$$\text{- 2018 г.: } Y_t = 815158 + 134752,143 \cdot 7 = 1758423 \text{ (млн. руб.)}.$$

$$\text{- 2019 г.: } Y_t = 815158 + 134752,143 \cdot 8 = 1893175 \text{ (млн. руб.)}.$$

$$\text{- 2020 г.: } Y_t = 815158 + 134752,143 \cdot 9 = 2027927 \text{ (млн. руб.)}.$$

По данным можно сказать, что прогнозные доходы и расходы ФФОМС будут возрастать, соответственно до 2066586 и 2027927 млн. руб. к 2020 году.

Список литературы:

1. www.ffoms.ru – Федеральный фонд обязательного медицинского страхования

ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ КРИЗИСА В РОССИИ

Латфуллин Р.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – ст. преподаватель Бусыгина Е.Ф.

В России, на нынешнее время, экономика отличается крайней нестабильностью. Множество организаций объявляются банкротами, повышаются цены на социальные нужды, в стране происходит экономический обвал. Все это обуславливается несколькими причинами:

- сильная зависимость от стоимости нефти;
- санкции со стороны Европейского союза, а также ответ на санкции западных стран.

Правительство России делало основную ставку, в основном, на экспорт нефти. Однако, конкурент России, ОПЕК - Организация стран — экспортеров нефти — на сегодняшний день, формирует цены на мировом рынке, не выгодные для России. В итоге, резкое снижение стоимости за баррель спровоцировало финансовый кризис.

Если вспомнить события прошедших двух лет, то есть присоединение Крыма к России, последующие за ними санкции со стороны западных стран и ответные санкции, также немало затронули экономику России. Сокращение импорта в Россию из ЕС повлекло за собой поднятие цен за баррель нефти.

На данный момент, правительство России ввело антикризисные меры, такие как:

- повышение уровня заработной платы;
- поиск новых методов пополнения бюджета;
- снижение темпов инфляции;
- улучшение работы государственных структур;
- увеличение минимального размера пенсий;
- поддержка малого бизнеса, с помощью упрощения налогообложения и кредитования.

Однако, при всем этом, понятно, что окончательно экономический кризис в России пройдет только тогда, когда Россия сможет наладить взаимовыгодные отношения со своими международными партнерами, ведь цены на нефть падают, а валютный рынок «скачет» и поддержка западных стран, в том числе и отмена обоюдных санкций, поможет нормализовать экономику в стране.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Лутфуллина Г.И.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель - к.э.н., доцент Полторыхина С.В.

Одним из средств достижения предприятием высокого экономического результата становится эффективное управление затратами. Управление затратами на производство и реализацию продукции во многом определяет эффективность деятельности предприятий. От уровня и динамики затрат зависят конечные результаты деятельности предприятий, прибыль и рентабельность, а по отдельным товарам, наряду с их качественными характеристиками, зависит их конкурентоспособность.

Управление затратами представляет собой совокупность действий и подходов, которые направлены на достижение основных целей хозяйствующего субъекта в различных видах деятельности, прежде всего ориентировано на улучшение его финансового положения.

Для принятия оптимальных управленческих решений необходимо знать затраты на всех этапах деятельности предприятия. Управление затратами следует рассматривать как планомерный процесс-формирование издержек производства и себестоимости, как всего объема, так и единицы продукции. На этой основе определяются продажные цены и, следовательно, устанавливается рентабельность производства в целом и отдельных видов продукции, выявляются резервы экономии, строится система контроля за выполнением принятых плановых заданий по себестоимости. Ведущими элементами управления затратами выступают прогнозирование и планирование, нормирование, учет, и калькулирование затрат, анализ и регулирование, контроль за себестоимостью. Все эти элементы функционируют в тесной взаимосвязи друг с другом [1].

Система управления затратами должна обеспечивать, во-первых, ориентацию всех подразделений и персонала на наиболее рациональное использование ресурсов, во-вторых, оперативную и достоверную информацию о реально сложившихся затратах и их сопоставлении с нормативами и с затратами конкурентов и, в-третьих, оценку обоснованности затрат на производство и реализацию продукции, их соответствия реальным условиям деятельности предприятия[3].

Современная экономика предусматривает постоянный поиск прогрессивных форм и методов, позволяющих повышать эффективность управления затратами. Однако современные предприятия обладают недостаточной гибкостью и маневренностью. В то же время, происходят быстрые изменения в технике и технологии, повышается роль инноваций, что требует от предприятий высокой гибкости и восприимчивости к инновациям[2]. Для успешного функционирования предприятия необходимо создать в нем строгую систему управления затратами, так как в условиях рынка, когда цена товара стремится к равновесию, в конкурентной борьбе выигрывает тот рыночный субъект, у которого ниже затраты на производство продукции.

Таким образом, управление затратами является сложным, динамическим процессом, который включает управленческие действия, целью которых является достижение высокого экономического результата деятельности предприятия. Одним из основных условий успешной деятельности является эффективная система управления затратами, позволяющая получить наилучшие конечные результаты, что обеспечивает достижение поставленной цели предприятия.

Список литературы:

1. Жалтырова О.И. Методологические основы управления затратами / О.И. Жалтырова // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - №4. - С.129-132.
2. Лабзунов П.П. Управление ценами и затратами в современной экономике / П.П. Лабзунов - Изд-во: Книжный мир, 2013. - 288 с.
3. Лебедев В.Г. Затраты, связанные с использованием основных средств: сущность и классификация / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова // Крымский экономический вестник. - 2013. - № 1(02). - С. 129-131.

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОЦЕНКА

Магарина И.Ю.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Набережные Челны

В современной рыночной экономике для осуществления эффективной предпринимательской деятельности и поддержания конкурентоспособности предприятия должны оптимально использовать все имеющиеся у него ресурсы. Совокупность используемых ресурсов и возможности для оптимизации их использования представляют собой ресурсный потенциал предприятия. Ресурсный потенциал предприятия – это возможности, способности, резервы предприятия, обеспечивающие достижение поставленных долговременных и кратковременных целей, включающих выпуск необходимой конкурентоспособной продукции за счет оптимального использования всей совокупности ресурсов [1.С. 202].

Ресурсный потенциал – понятие системное и включает в себя много различных элементов. Изучив мнение таких ученых-экономистов, как: Бухалков М.И., Жогова И.В. Карпенко Е., считаем, что в составе ресурсного потенциала присутствуют следующие элементы: инвестиционный потенциал, информационный потенциал, инновационный потенциал, имущественный потенциал, финансовый потенциал и трудовой потенциал.

Большое значение для эффективности функционирования предприятия, оптимальности использования всех ресурсов и имеющихся резервов имеет трудовой потенциал. Трудовой потенциал – наиболее важный элемент ресурсного потенциала, являющейся основой всей деятельности предприятия.

Трудовые или человеческие ресурсы являются фактором экономического развития как предприятия, так и отрасли, региона, страны в целом. Важную роль играют качественные характеристики человеческого капитала предприятия, такие как уровень образования, квалификация и т.д.[2.С.22].

В таблице 1 представим динамику трудовых ресурсов изучаемых предприятий.

Таблица 1

Динамика среднесписочной численности работников за 2010-2015 гг., чел.

| Предприятие | 2010 год | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
|------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| ЗАО «Челны-Хлеб» | 1971 | 2035 | 2013 | 1951 | 1879 | 1821 |
| ОАО «НКХП» | 483 | 470 | 509 | 515 | 521 | 528 |
| ОАО «Набережночелнинский элеватор» | 233 | 227 | 302 | 282 | 305 | 293 |
| ЗАО «БКХП №1» | 315 | 331 | 356 | 389 | 417 | 405 |
| ОАО «Актанышское ХПП» | 97 | 97 | 107 | 95 | 82 | 89 |

Среднесписочная численность работников ЗАО «Челны-Хлеб» снижается за рассматриваемый период, в 2010 году она составляла 1971 чел., к концу 2015 года она снизилась до 1821 чел. Однако динамика среднесписочной численности не однородна, в 2011 году она резко увеличилась по сравнению с 2010 годом, а затем наблюдается постепенное ее снижение. Снижение численности работников ЗАО «Челны-Хлеб» связано с автоматизацией процесса производства. Руководство предприятия постоянно обновляет основные производственные фонды, закупая новейшие технологии, что сопровождается снижением потребности в обслуживающем персонале. Среднесписочная численность ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов» увеличивается на протяжении 2010-2015 годов, это свидетельствует о росте штата предприятия, в 2010 году число работников составляло 483 чел., к концу изучаемого периода оно выросло до 528 чел. Увеличивается среднесписочная численность работников ОАО «Набережночелнинский элеватор», однако ее динамика не однородна, число работников то увеличивается, то снижается, в 2010 году оно составляло 233 чел., к концу 2015 года оно увеличилось до 293 чел.

Среднесписочная численность ЗАО «Бугульминский комбинат хлебопродуктов №1» увеличивается в течении всего изучаемого периода, в 2010 году она составляла 315 чел., к концу 2015 года она увеличилась до 405 чел. В ОАО «Актанышское хлебоприемное предприятие» среднесписочная численность составляла в 2010 году 97 чел., к 2012 году она увеличилась до 107 чел., а к концу 2015 года она снизилась до 89 чел. Если сравнить значение показателей в начале и в конце периода, то видим, что среднесписочная численность снижается.

Анализ трудовых ресурсов изучаемых хлебоперерабатывающих предприятий Республики Татарстан показал, что наибольшая численность работников в ЗАО «Челны-Хлеб», следовательно, можно сделать

вывод о том, что это более крупные предприятия, чем остальные исследуемые. Наименьшая среднесписочная численность наблюдается в ОАО «Актанышское ХПП».

Анализ эффективности использования трудового потенциала проведем с помощью анализа показателей, характеризующих движение трудовых ресурсов. В таблице 2 представим динамику показателей, отражающих движение трудовых ресурсов предприятий.

Таблица 2

Динамика показателей, характеризующих движение трудовых ресурсов перерабатывающих предприятий за 2010-2015 гг., ед.

| Показатель | 2010 год | 2011 год | 2012 год | 2013 год | 2014 год | 2015 год |
|------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| ЗАО «Челны-Хлеб» | | | | | | |
| Коэффициент оборота по приему | 0,14 | 0,10 | 0,06 | 0,11 | 0,05 | 0,05 |
| Коэффициент оборота по выбытию | 0,06 | 0,07 | 0,07 | 0,14 | 0,09 | 0,08 |
| Коэффициент постоянства состава | 0,79 | 0,83 | 0,86 | 0,76 | 0,86 | 0,88 |
| ОАО «НКХП» | | | | | | |
| Коэффициент оборота по приему | 0,11 | 0,14 | 0,15 | 0,18 | 0,20 | 0,16 |
| Коэффициент оборота по выбытию | 0,05 | 0,16 | 0,08 | 0,17 | 0,18 | 0,15 |
| Коэффициент постоянства состава | 0,84 | 0,70 | 0,77 | 0,65 | 0,62 | 0,69 |
| ОАО «Набережночелнинский элеватор» | | | | | | |
| Коэффициент оборота по приему | 0,30 | 0,42 | 0,41 | 0,09 | 0,17 | 0,21 |
| Коэффициент оборота по выбытию | 0,22 | 0,45 | 0,16 | 0,16 | 0,09 | 0,25 |
| Коэффициент постоянства состава | 0,48 | 0,13 | 0,43 | 0,76 | 0,74 | 0,54 |
| ЗАО «БКХП №1» | | | | | | |
| Коэффициент оборота по приему | 0,40 | 0,25 | 0,21 | 0,27 | 0,19 | 0,23 |
| Коэффициент оборота по выбытию | 0,23 | 0,20 | 0,14 | 0,19 | 0,12 | 0,26 |
| Коэффициент постоянства состава | 0,37 | 0,55 | 0,65 | 0,54 | 0,69 | 0,51 |
| ОАО «Актанышское ХПП» | | | | | | |
| Коэффициент оборота по приему | 0,24 | 0,14 | 0,20 | 0,20 | 0,21 | 0,18 |
| Коэффициент оборота по выбытию | 0,12 | 0,14 | 0,10 | 0,33 | 0,37 | 0,10 |
| Коэффициент постоянства состава | 0,64 | 0,71 | 0,70 | 0,47 | 0,43 | 0,72 |

Самый высокий коэффициент постоянства состава на протяжении всего исследуемого периода наблюдается в ЗАО «Челны-Хлеб», в 2010 году он составлял 0,79 ед., к концу 2015 года он увеличился до 0,88 ед.

Немного меньше значение коэффициента постоянства наблюдается в ОАО «Набережночелнинский КХП» и в ОАО «Актанышское ХПП». Самые низкие значения коэффициента постоянства состава в ОАО «Набережночелнинский элеватор» и в ЗАО «БКХП №1», что отрицательно характеризует эффективность использования трудовых ресурсов в этих предприятиях.

Важной задачей перерабатывающих предприятий является повышение эффективности использования трудового потенциала как важной составляющей их ресурсного потенциала. Совершенствование использования трудового потенциала возможно за счет повышения эффективности осуществления всех производственных процессов, что может быть достигнуто с помощью оптимизации использования всех экономических ресурсов предприятия.

Анализ показал, что в Республике Татарстан имеются благоприятные условия для развития трудового потенциала, среднегодовая численность населения увеличивается, растет численность экономически активного населения и снижается число безработных.

Существует несколько направлений, способствующих повышению эффективности использования трудовых ресурсов.

1. Сокращение неэффективных рабочих мест, что позволит сократить затраты на использование трудового ресурса. Очень часто на предприятиях создаются «ненужные» рабочие места, дублирующие функции другого персонала, и предприятие, таким образом, несет затраты на содержание этого «ненужного» рабочего места. Поэтому необходимо рассмотреть возможность оптимизации трудовых ресурсов по этому направлению на изучаемых нами предприятиях.

2. Применение более эффективных методов управления трудовыми ресурсами. По нашему мнению необходимы более совершенные и более эффективные методы мотивации работников, как материальной, так и нематериальной. Каждому работнику всегда хочется получение большей заработной платы. Для повышения побуждения к повышению эффективности выполнения своих обязанностей или стимулирования, руководству предприятия необходимо разработать систему премирования. Это необходимо для того, чтобы каждый работник стремился повысить результаты своего труда с целью увеличения получаемой оплаты за него. Нематериальная мотивация – это повышение социальной значимости, признание в коллективе и т.д.

3. Развитие собственных трудовых ресурсов. Чем выше квалификация работников предприятия, тем эффективнее используется трудовой потенциал. Особенно актуальным этот фактор является для предприятий «идущих в ногу со временем», то есть обновляющим основные фонды, внедряющим инновации и т.д. Кроме того, проведение регулярного повышения квалификации работников позволяет формировать положительный имидж предприятию.

Список литературы:

1. Магарина, И.Ю. Теоретические аспекты анализа ресурсного потенциала перерабатывающих предприятий в современных условиях / И.Ю. Магарина // Экономика и социум. – 2014. - №1-2. – С. 202-209.

2. Буранова, Е.А. Институциональная среда антикризисного управления предприятием / Е.А. Буранова // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2014. – С. 21-24.

ПРОБЛЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА

Маслакова Ю.А., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Замалетдинова Э.Н.

В данной статье мы рассматриваем проблему внутреннего контроля в органах Федерального Казначейства и предлагаем необходимые меры для ее устранения и совершенствования.

Внутренний контроль Федерального Казначейства можно охарактеризовать как упорядоченный процесс контроля, направленный на повышение эффективности управленческих и функциональных действий, внутри Федерального Казначейства и его территориальных органах, для получения положительных результатов работы.

Основными видами внутреннего контроля в области Федерального Казначейства являются:

- Административный контроль, это проверка решений или действий, установленных внутренними правилами или иными нормативно - правовыми актами.

- Финансовый контроль, направлен на проверку внутренних проводимых операций и отражения их в финансовой документации.

- Технический контроль, касается соблюдения процессов и правил ведения процедур при исполнении операций.[2]

На наш взгляд, необходимо создание такой системы контроля, где все составляющие ее элементы хорошо согласованы. Должны проводиться такие контрольные мероприятия, результаты которых приведут к наиболее эффективной деятельности.

Существуют два направления осуществления внутреннего контроля в органах Федерального Казначейства. В первом случае это исполнение контроля в отделениях Федерального казначейства и в подразделениях управления, во втором - осуществление контроля управления Федерального Казначейства в его территориальных отделениях.[1]

В первом варианте мы предлагаем усилить контроль при принятии необходимых документов от получателей средств. Данная операция нуждается в качественном мониторинге со стороны сотрудников Федерального Казначейства или начальника данного отдела.

Для снижения нарушений и меньшего риска ошибок, мы предлагаем использовать современные информационные технологии. Благодаря чему будет возможность повысить уровень прозрачности и эффективности работы.

Должны проводиться более частые и периодические мероприятия внутреннего контроля. Например, технологический контроль включает в себя проверку документов в день их принятия.

Для проверки отделений Федерального Казначейства используются тематический и комплексный подход.[3]

В основе комплексного подхода лежит исполнение всех видов функциональной деятельности отделений, а именно: правила работы с персоналом; учет операций по кассовым поступлениям;

использование средств из бюджета, выделенных для улучшения функциональной деятельности Федерального Казначейства; исполнение расходов федерального бюджета и т.п.

Тематический подход заключается в проведении проверки по единому виду деятельности Федерального Казначейства.[3]

Для улучшения степени проведения внутреннего контроля в органах Федерального Казначейства мы предлагаем следующее:

- Повысить уровень проводимых контрольных мероприятий. Необходимость проведения периодических заседаний с обсуждением результатов деятельности, а так же выработка тактики с целью минимизации риска нарушений и ошибок в работе;
- Изменение нормативной базы, в основе которой должны применяться комплексный и тематический подход;
- Использование современных технологических программ, ведь качество контроля в нынешнее время во многом зависит от их познания;
- Привлекать к работе более квалифицированных сотрудников, обладающих необходимыми навыками и профессиональной компетентностью;
- Основание более современной библиотеки, необходимой для решения многих профессиональных вопросов;
- Проводить совещания касающиеся проблем и успехов в деятельности, а так же проводить их анализ на будущее;
- Уделять должное внимание сотрудникам отдела и отправлять их на повышение квалификации. И проверять их на наличие знаний.

Список литературы:

1. Богославцева Л.В. Бухгалтерский учет бюджетных и некоммерческих организаций / Стратегические цели развития казначейства: объективная необходимость, преимущества и проблемы их реализации – Москва : ООО “Издательский дом Финансы и Кредит”, 2013. – С. 33-41.

2. Солодовников А.Г. Бухгалтерский учет бюджетных и некоммерческих организаций / Технологическая регламентация рабочих процессов в органах Федерального Казначейства, Проблемы и Перспективы – Москва: ООО “Издательский дом Финансы и Кредит”, 2009. – С. 32-35.

3. Федорова А.Ю. Социально экономические явления и процессы / Казначейский контроль: проблемы и перспективы развития – Тамбов: Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, 2011. – С. 195-205.

ПРОБЛЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА РФ

Маслакова Ю.А., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – ст. преподаватель Зайцева Т.Н.

Внутренний контроль Федерального казначейства можно охарактеризовать как упорядоченный процесс контроля, направленный на повышение эффективности управленческих и функциональных действий, внутри Федерального казначейства и его территориальных органах, для получения положительных результатов работы.

Однако на наш взгляд в этой области на современном этапе развития органов казначейства существует еще множество нерешенных проблем, решение которых позволит создать такую систему контроля, где все составляющие ее элементы хорошо согласованы, что в свою очередь приведет к наиболее эффективной деятельности при осуществлении исполнения бюджетов всех уровней.

Для снижения нарушений и меньшего риска ошибок, мы предлагаем использовать современные информационные технологии. Благодаря чему появится возможность повысить уровень прозрачности и эффективности работы. Кроме того, должны проводиться более частые и периодические мероприятия внутреннего контроля. Например, как технологический контроль, который включает в себя проверку документов в день их принятия.

В результате проведенных исследований для улучшения степени проведения внутреннего контроля в органах Федерального казначейства мы предлагаем следующее:

- повысить уровень проводимых контрольных мероприятий. Необходимость проведения периодических заседаний с обсуждением результатов деятельности, а так же выработка тактики с целью минимизации риска нарушений и ошибок в работе;
- использование современных технологических программ, ведь качество контроля в настоящее время во многом зависит от их познания;
- привлечение к работе более квалифицированных сотрудников, обладающих необходимыми навыками и профессиональной компетентностью.

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Медведева А.О.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – ст. Преподаватель Лисенкова К.С.

В настоящее время динамика изменчивости условий на рынке, в которых работают фирмы, открывает для них множество возможностей, но одновременно с этим создается ряд сложных проблем, которые могут привести к банкротству организации. Следовательно, чтобы выжить в рыночной среде, внести свой вклад в экономический рост и выдержать конкуренцию, организациям необходимо научиться управлять хозяйственной и инвестиционной деятельностью в условиях неопределенности, а именно, уделить особое внимание эффективному управлению рисками.

Для того, чтобы эффективно управлять рисками и не допустить банкротство следует пройтись по основным направлениям риск-менеджмента:

1. распознавание, оценка и анализ степени риска;
2. разработка и осуществление мер по предупреждению, минимизации и страхованию риска;
3. кризисное управление (ликвидация последствий, возможных убытков и разработка механизмов выживания организации).

Важнейшей составляющей в риск-менеджменте является разработка стратегии управления рисками, в которой будут предусмотрены все вероятности развития событий и под каждое событие будет расписан определенный план действий. В процессе разработки стратегии управления деятельностью в условиях неопределенности необходимо:

- определить максимально допустимый уровень для каждого из видов риска;
- выявить лимиты, которые организация должна соблюдать в процессе своей деятельности (определяется для того, чтобы уровень риска операций не превышал допустимого);
- разработать механизм управления организацией в условиях неопределенности, который обеспечит постоянный контроль за соблюдением ограничений (лимитов) и текущим уровнем рисков;
- определить план мероприятий, которые организация должна осуществить для того, чтобы нейтрализовать последствия при реализации различных видов риска в условиях неопределенности.

Таким образом, управление рисками в организации является одним из основных параметров ведения эффективной трудовой деятельности, так как именно отсутствие хорошо налаженной системы риск-менеджмента является основной причиной банкротства множества организаций при текущей экономической ситуации в нашей стране.

ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Мелешенко Е.Г.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

г. Санкт-Петербург

Научный руководитель – к.э.н., доцент Евстафьева И.Ю.

Конкурентоспособность сельского хозяйства – это положение сельхозпроизводителей на внешнем и внутреннем рынках в определенных условиях развития экономики, политики и т.д. В настоящее время Российскую сельскохозяйственную продукцию едва ли можно назвать конкурентоспособной. Низкий уровень конкурентоспособности сельского хозяйства объясняется значительными издержками производства, отсутствием научно – обоснованной концепции, а также финансово – кредитного механизма, создающего экономические условия для расширенного воспроизводства. Высокие издержки связаны с низким уровнем внедрения современных технологий, отсутствием должного уровня инновационного развития отрасли.

Сегодня значительно влияние на уровень развития сельского хозяйства России оказывают такие важные факторы, как состояние мировой и национальной экономик, государственная поддержка.

Введение санкций в отношении России породило проблему сбалансированного обеспечения рынков сельскохозяйственной продукции. Жители РФ в год съедают порядка 1,5 млн. т. яблок, из которых 1 млн. т. – импортные[2]. С чем связано? Неужели отечественные производители не в состоянии обеспечить внутренний рынок необходимым количеством яблок?

Проведение политики импортозамещения должно было дать серьезный толчок в развитии отечественного сельскохозяйственного производства. Однако этого не произошло. Как всем известно, самыми дешевыми яблоками являются польские яблоки. После проведения импортозамещения эти же польские яблоки стали ввозиться на территорию РФ как сербские, черногорские, кипрские и др. Оптовая цена польских яблок составляла 23 рубля за 1 кг. Но какова цена российских яблок? Себестоимость российских яблок первоначально составляла порядка 12-15 рублей. Затраты на хранение в холодильниках увеличивали себестоимость яблок на 3-4 рубля за кг. Следует так же отметить, что в настоящее время действующие холодильники способны вместить лишь около 10% всей произведенной продукции, а значит

мы теряем возможность продавать яблоки по окончании сезона. Помимо этого большинство российских сельскохозяйственных производителей для развития своего производства вынуждены брать кредиты, а значит, во-первых, обслуживание кредита увеличивает себестоимость яблок на 5-7 рубля, и таким образом, их себестоимость уже возросла до 20-26 рублей, а во-вторых, даже при 20% субсидировании при процентах по кредиту в пределах 22-25, обслуживать кредит затруднительно. Возникает вопрос: «А как производителям яблок в Польше удастся преодолеть все эти трудности и произвести действительно качественный продукт?» Польским товаропроизводителям существенную поддержку оказывает государство. Так для закладки сада или рассадника дается кредит на 25 лет под 0,5-2% годовых, которые целиком платит государство. Половину средств, израсходованных на закладку, садовнику возмещают. Есть программа поддержки молодых фермеров - для обзаведения хозяйством они получают 50 тыс. евро безвозвратной ссуды, а на обзаведение производственными помещениями и оснащение современным оборудованием Евросоюз предоставляет фермерам безвозвратную субсидию.

Таким образом, становится ясно, что государственная поддержка в развитии сельского хозяйства играет ключевую роль, но на данный момент в России этой государственной поддержки товаропроизводителям не достаточно, ввиду ее низкой эффективности.

Существует еще одна проблема, которая непосредственно влияет на развитие сельского хозяйства и изменение уровня конкурентоспособности продукции российских сельскохозяйственных предприятий на мировом рынке. В настоящее время наблюдается тенденция к ослаблению материально-технической базы. Так, например, парк сельскохозяйственных машин за последнее десятилетие сократился вдвое, новая техника только на 20 % заменяет устаревшую. Затраты на ремонт составляют 54 млрд руб. в год. 80 % парка машин находится за пределами срока амортизации [2].

Как было уже указано ранее, санкции и политика импортозамещения так же сыграли свою роль. По оперативным данным Федеральной таможенной службы, в 2015 г. в Российскую Федерацию ввезено продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на 26456,8 млн. долл. США или на 33,7% меньше, чем в 2014 г., когда его было импортировано на 39897,4 млн. долл. США. [3]. Это значит, что импортозамещение сыграло свою положительную роль. Однако без серьезной государственной поддержки отечественным сельскохозяйственным производителям не удастся занять почетное место на мировом рынке. Данная государственная поддержка необходима, прежде всего, для удешевления и улучшения технологий (в том числе технологий произведенной продукции, а так же для уменьшения себестоимости производства на максимально возможную величину. Таким образом, предпринимаемые государством меры в отношении российских сельскохозяйственных производителей способны дать толчок повышению уровня конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке.

Список литературы:

1. Василий Миронов Яблочный порог. Что мешает российским фруктам добраться до нашего стола // Российская газета.-2015.- Федеральный выпуск №6689 (118)
2. Абакарова Р.Ш. Конкурентоспособность Российского сельского хозяйства в условиях ВТО. [Электронный ресурс] // Теория и практика общественного развития. Выпуск № 3 [Электронная версия].- 2014.-с.292-294.-Режим доступа: <http://teoria-practica.ru>
3. О текущей ситуации в агропромышленном комплексе Российской Федерации в январе 2016 года [Электронный ресурс]: экономически значимая региональная программа Министерства сельского хозяйства Российской Федерации.- Режим доступа: <http://www.mcsx.ru>

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ, КАК ГЛАВНЫЙ ВИД ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Меньшаева Л.И., *ст. преподаватель*

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Бугульма

РФ, как любое другое цивилизованное государство, согласно Конституции, является гарантом социально-экономического развития, обеспечения надлежащего уровня жизни граждан, социальной защиты малообеспеченных слоев населения и поддержание приоритетных отраслей народного хозяйства.

Развитие трансформационных процессов в РФ обуславливает необходимость развития системы государственного финансового контроля в соответствии с новыми принципами государства. Такая система должна обеспечивать контроль состояния финансов уполномоченными органами государства. Полномочия по контролю состояния финансов имеет достаточно большой круг органов исполнительной власти, Центральный банк РФ и Счетная палата РФ. Но общей концепции организации государственного финансового контроля, которая бы четко определяла задачи того или иного вида контроля и моделировала систему контролирующих институтов в соответствии с поставленными задачами, сейчас нет.

В таких условиях особое значение приобретает решение проблем организации и функционирования системы внешнего государственного финансового контроля, поскольку органы, которые входят в состав этой системы, отвечают, в первую очередь, за поступление государственных средств в бюджет и контролируют процесс использования ресурсов в соответствии с потребностями общества и государства.

Финансовый контроль является одной из важнейших функций государственного управления. Его назначение заключается в содействии реализации финансовой политики государства, обеспечении процесса формирования и эффективного использования финансовых ресурсов во всех звеньях финансовой системы. Объектом финансового контроля являются хозяйственные операции, которые осуществляются с использованием средств на цели экономического и социального развития.

Поскольку финансовые ресурсы не являются неисчерпаемыми, то возникает органическая необходимость в существовании финансового контроля, который направлен, прежде всего, на рациональное использование бюджетных средств и средств централизованных и децентрализованных фондов целевого назначения, финансовой дисциплины в хозяйственных структурах.

Как специфическая объективно необходимая функция государства контроль распределяется между разными частями экономической системы в соответствии с места их в этой системе и с учетом особенностей сфер общественной жизни, в которых она осуществляется. На современном этапе стратегическая линия развития политической системы общества состоит в совершенствовании демократии, в более полном осуществлении самоуправления народа на основании активного и действенного влияния трудящихся в решении вопросов государственной и общественной жизни [1].

Сегодня финансовый контроль нельзя рассматривать в отрыве от функций и экономической роли государства, которую она играет на разных этапах развития общества. Будучи высшей формой организации человеческого общежития, государство создает условия для того, чтобы деятельность людей по удовлетворению своих жизненно важных потребностей осуществлялась согласно одобренным обществом нормами, правилами и обычаями. Первая попытка самосознания людьми характера этой деятельности как умение ведения домашнего хозяйства сделана еще в Древней Греции.

Эффективность финансового контроля зависит от правильной его организации и распределения ролей, компетенции субъектов финансового контроля. Он является логическим продолжением и завершением государственного управления финансами.

Важное значение имеет финансовый контроль как форма контроля со стороны государства за законностью и обоснованностью выполнения финансовых операций с определением результатов хозяйственной и управленческой деятельности, создание и использование фондов финансовых ресурсов на цели экономического и социального развития государства.

Финансовый контроль своей экономической сути это функция управления, которая включает совокупность наблюдений, проверок за деятельностью объекта управления с целью оценки, обоснованности и эффективности принятия решений и результатов их выполнения. В общем финансовый контроль является универсальным явлением, он применяется в различных сферах общественной жизни как: экономической, политической, социальной, научной и др. [2].

Его суть раскрывается во взаимосвязи с областью применения и сферой функционирования финансов. Финансовый контроль применяется там и тогда, где функционируют финансы. Финансы, будучи инструментом распределения и перераспределения валового внутреннего продукта в процессе его движения, обеспечивают создание и использование фондов денежных средств для удовлетворения экономических и социальных потребностей. Создания и использования фондов денежных средств, полученных финансовыми ресурсами, осуществляется под воздействием различных как объективных, так и субъективных факторов. Этим и обусловлена объективная необходимость финансового контроля как важной сферы финансовой деятельности, инструмента влияния на положение и развитие всей экономической системы государства. Учитывая это, можно сделать вывод, что финансовый контроль является объективно обусловленной составляющей процесса экономической деятельности; одной из функций управления финансами; непосредственным объектом финансового контроля являются процессы формирования и использования фондов финансовых ресурсов при создании, распределении и потреблении валового внутреннего продукта.

Финансовый контроль - элемент системы управления финансами, особая сфера стоимостного контроля за финансовой деятельностью всех экономических субъектов (государства, регионов, предприятий и организаций), соблюдения финансово-хозяйственного законодательства, целесообразности расходов, экономической эффективности финансово-хозяйственных операций.

Л.А.Савченко доказывает, что финансовый контроль - это деятельность государственных органов и негосударственных организаций, наделенных соответствующими полномочиями, направленная на обеспечение законности, финансовой дисциплины, рациональности в ходе мобилизации, распределения и использования финансовых ресурсов государства.

Важным элементом государственного контроля предпринимательской деятельности является его объекты.

Ситуация с их определением также является достаточно сложной. Так, Е.Г.Вайнштейн, В.М.Митрофанов, В.Д.Полторадня к объектам контроля относят виды деятельности предприятий, организаций, учреждений и их должностных лиц, В.И.Туровцев - отрасли предприятий и организаций, М. В.Кужельный - объекты бухгалтерского учета, предварительного контроля, сохранность собственности, управления звеньями народного хозяйства, М.Т.Билуха - план выпуска продукции и его выполнение, качество продукции, инженерное обеспечение производства [3].

К объектам финансового контроля относят не только денежные средства, но и разнообразные материальные, трудовые и другие ресурсы государства. В другой работе понятие объектов финансового контроля расширяются к денежным отношениям, которые возникают при формировании и использовании финансовых ресурсов в материальном производстве и в непроизводственной сфере, а также во всех звеньях финансовой системы.

Кроме того, объектами контроля в сфере промышленности определяются: внеоборотные активы, их движение, источники образования и целесообразность использования; планы реализации продукции, в том числе государственный заказ; операции по их выполнению; отчетная и учетно-аналитическая информация по хозяйственной деятельности предприятий.

Объектом финансового контроля являются денежные отношения, перераспределительные процессы при формировании и использовании финансовых ресурсов, в том числе в форме денежных фондов на всех уровнях и во всех звеньях хозяйства.

Следует подчеркнуть, что в условиях рыночной экономики государством контролируется не хозяйственная деятельность субъектов предпринимательства, как это было при командно-административной экономике, а лишь соблюдение ими установленных государством в интересах общества и большинства субъектов хозяйствования правил организации (ограничений) деятельности, т.е. ее законность.

В целом признаки финансового контроля предпринимательской деятельности в во многом являются производными от основных элементов финансового контроля. В частности, качественную сторону финансового контроля также выражается через реализацию трех основных функций: информационной, профилактической и мобилизующей.

Таким образом, финансовый контроль выступает одним из механизмов государственного регулирования экономических процессов и является элементом системы управления финансами.

Выделяя приоритетные направления дальнейшего развития финансового контроля, заметим, что все изменения происходят в контексте евроинтеграционных процессов и приобретения мировых стандартов методологии и организации контрольного процесса.

Очевидно, что только четкая определенность экономико-правового поля поведения всех субъектов национальной экономики и повышения уровня публичной политики регулирования экономических процессов могут способствовать росту качественных характеристик финансового контроля.

Рейтинговые оценки деятельности контролирующих институтов по сумме изъятых и возвращенных государству средств некорректны о признании качества их работы, поскольку предупреждение преступности может быть более результативным в тактическом и стратегическом планах.

Утверждению новых методологических и организационных основ финансового контроля способствует широкое внедрение современных информационных технологий и систем с соответствующим регламентированию доступа и правовой защиты информационных ресурсов учета и контроля. Формирование базы данных по результатам проверок в реальном режиме времени, квалифицированная интерпретация изменений, отклонений и нарушений независимыми экспертами, оценка выгод и потерь с позиций глобальных критериев национальных интересов технологически возможными и целесообразными, если они подкреплены политической волей. Однако нынешняя конфиденциальность экономической информации приобрела угрожающие размеры и отгораживает значительную часть прагматических специалистов от общественной жизни. Поэтому стала менее результативной общественная противодействие коррумпированности в контролирующих органах [5].

Таким образом, четкая целеустремленность, глобализационные и интеграционные процессы, конъюнктурные вызовы и угрозы существенно влияют на динамику экономических изменений и утверждения нового экономического порядка. В то же время они стали толчком к формированию новых стандартов экономических отношений в целом и в реализации миссии финансового контроля в частности.

Список литературы:

1. Пилипенко, В. Счетная палата в четком контексте госбюджета // Юридический вестник. - 2014. - № 18-24. - С. 8-9.
2. Личутина, Е.А.К вопросу о государственном финансовом контроле // Научный альманах. - 2015. - № 7 (9). - С. 130-132.
3. Романов, Е.М., Хомяк Р.Л., Мороз А.С., Корягин М.В. Контроль и ревизия. Учебное пособие. СПб.: Питер, 2014. - 320 с.
4. Иринкова, И.М., Хзмалян, О.А. Финансовый контроль в России: некоторые проблемы международно-правового регулирования //Проблемы современной науки и образования. -2015. - № 9 (39). - С. 130-132.

ВОЗМОЖНОСТИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РТ

Мирулева Н.С., магистрант

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель - Калугина Н. Н.

В РФ активно проводится молодежная политика, направленная на самореализацию личности молодого человека и развития молодежных объединений. Большая роль отводится развитию предпринимательских способностей. Однако, несмотря на это, согласно статистике, примерно 300 млн. молодых людей в возрасте от 18 до 30 лет во всем мире либо не имеют постоянного места работы, либо вообще являются безработными. Около 20% из них обладают отличными способностями для начала собственного бизнеса и, в силу различных причин, только 5% решает на это. [1] Если говорить о нашем городе, то в Нижнекамске в 2015 году в составе ищущих работу (а это 6199 человек), 53% составляет молодежь в возрасте 14-29 лет. Один из вариантов решения проблемы безработицы молодежи – это вовлечение молодого поколения в предпринимательство.

Молодежное предпринимательство, согласно действующему законодательству, это осуществление предпринимательской деятельности молодыми предпринимателями - физическими лицами в возрасте до 30 лет (включительно), юридическими лицами, в уставном (складочном) капитале которых доля, принадлежащая лицам в возрасте до 30 лет (включительно), составляет не менее 50 процентов [2].

Основными проблемами вовлечения в предпринимательство являются, как правило, отсутствие финансов, недостаток опыта и недостаточное образование. В такой ситуации выход один – это государственная поддержка.

Один вариант поддержки – это поддержка при содействии Центра занятости г.Нижнекамск. Можно зарегистрироваться на бирже труда в качестве безработного и после преодоления ряда бюрократических барьеров получить безвозмездную финансовую помощь – субсидию на открытие собственного дела. При удачном исходе центр занятости выделит денежные средства. Единовременная финансовая помощь при государственной регистрации каждому безработному гражданину предоставляется в размере 24-кратной максимальной величины пособия по безработице при условии вложения гражданином на указанные цели собственных средств в размере не менее 5 процентов от суммы средств, предусмотренных для реализации бизнес-плана. [3] Если бизнес-план действительно жизнеспособен, то такая материальная помощь может прийти весьма кстати. Нюансов и подводных камней в процедуре получения субсидии немало, важнейшие из них – необходимость отчитываться в расходовании средств перед биржей труда и необходимость найма на работу двух граждан, находящихся там же на учете. Впрочем, это скорее особенности процесса, нежели сложности. В Нижнекамске в 2015 году такой формой поддержки воспользовались 20 человек.

В подавляющем большинстве случаев начинающий предприниматель не имеет собственных средств в том объеме, который нужен для успешного старта. Как следствие – возникает необходимость в заемных средствах, которые, как несложно предположить, банки и прочие кредитно-финансовые учреждения выдают весьма неохотно. Здесь может прийти на помощь гарантийный фонд. В Татарстане действует Некоммерческая организация «Гарантийный фонд Республики Татарстан» созданный Постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан №896 от 31.10.2011 года. Предприниматель обращается в банк-партнер, банк передает заявку в Фонд, при положительном ответе Фонда, и при нехватке средств у предпринимателя банк предлагает предпринимателю финансирование при гарантии Фонда. При этом максимальная сумма поручительства составляет 30 млн.руб; срок рассмотрения составляет 3-10 рабочих дней, в зависимости от суммы предоставляемого поручительства; сумма вознаграждения составляет 0,75 — 1,5% годовых единовременно. Фондом также предоставляются поручительства по договорам банковской гарантии. По состоянию на 01 марта 2016 г. предоставлено 12 поручительств на сумму 87,6 млн. руб. Сумма кредитов, обеспеченных поручительствами Фонда составила 264,1 млн. руб. [4]

Еще одной проблемой предпринимательства является – дороговизна аренды. Можно использовать льготы по аренде, предоставляемые городской администрацией, но здесь необходимо пройти процедуру аукциона или конкурса. Можно также прибегнуть к помощи развитой сети бизнес-инкубаторов, технопарков. Надо отметить, что проводимая политика распределения средств поддержки позволяет Татарстану быть лидером по количеству объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Наиболее близки к нам это бизнес-инкубатор г.Набережные Челны. Под бизнес-инкубатор г. Набережные Челны, расположенный в центре города, выделено 7 этажей административного здания, которые оборудованы офисными помещениями, переговорной, машинным и лекционным залами. Здесь могут быть предоставлены на льготных условиях комплекс услуг и ресурсов, который включает в себя обеспечение предприятий площадями, оборудованными мебелью, оргтехникой, компьютерами, телефонами, доступом в Интернет, в том числе консультационные услуги.

Проблему рекламы своего бизнеса можно решить с помощью участия в выставках, ярмарках, конкурсах. Так в регионах России проводится с 2010 года конкурс «Молодой предприниматель России». Кроме того, есть возможность принимать участие в таких конкурсах, как «Фабрика предпринимательства», которое уже в пятый раз будет проводиться в Татарстане. В рамках данного конкурса можно получить богатейший опыт в бизнесе, а также получить готовые решения для своего бизнеса.

Таким образом, можно сделать вывод, что в России созданы возможности для предпринимательской активности молодого поколения.

1. Список литературы:

2. Данные интернет сайта <http://www.iblfrussia.org/programmes/current/detail.php?ID=290>
3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"
4. Постановление Кабинета Министров РТ от 29 мая 2012 г. N 431
5. Данные интернет сайта <http://garfondrt.ru/nekommercheskaya-organizaciya-garantijnyj-fond-respubliki-tatarstan>

ОСОБЕННОСТИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ

Мстоян С.К.

Ярославский государственный университет им.П.Г. Демидова

г. Ярославль

Научный руководитель – к.э.н., доцент Лебедев Д.С.

На сегодняшний день политика Центрального Банка Российской Федерации (ЦБ РФ) по урегулированию инфляции и валютных курсов вызывает множество споров и разногласий. Одни экономисты полностью поддерживают идею ЦБ РФ о переходе к плавающим валютным курсам, другие же приводят аргументы против данного инструмента монетарной политики.

На конец 2014 года пришелся пик выплат внешних долгов российских компаний, закредитованных на Западных рынках. В связи с перекрытыми возможностями рефинансирования на этих рынках вследствие экономических санкций против РФ увеличился спрос на валюту. Одновременно её предложение уменьшилось под влиянием снижения цен на нефть. Обусловленный этими факторами рост курса доллара усилил инфляционное давление на цены внутреннего рынка. Пытаясь удержать курс рубля и инфляцию контролируемыми, ЦБ РФ несколько раз поднимал ключевую ставку. Но, поскольку фундаментальные факторы инфляции лежали в иной плоскости, то её удержать не удалось, а высокие процентные ставки блокировали механизмы расширенного воспроизводства в реальном секторе. Простого выхода из сложившейся ситуации нет. Российской экономике нужно привыкать к длительному функционированию в условиях дешёвой нефти и рубля. В принципе дешёвый рубль создает потенциал повышения конкурентоспособности национальных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках. Но для того, чтобы его реализовать, нужны также дешёвые инвестиции. Их источником не может быть простое «накачивание» экономики ликвидностью (как это делали США в рамках программ количественного смягчения), поскольку проблемы экономического роста в России имеют, по крайней мере, частично структурный характер и, что не менее важно, их корень лежит в относительной слабости российских рыночных механизмов[1].

На данный момент ЦБ РФ переходит к модели, состоящей из 2 пунктов: удержание процентной ставки денежного рынка на определенном целевом уровне путем установления ключевой ставки, а также принципы и целевые ориентиры, исходя из которых, выбирается уровень процентной ставки. Применяя оба пункта данной модели, ЦБ РФ приходит к наиболее популярному монетарному инструменту — инфляционному таргетированию (комплексу мер, принимаемому в целях контроля над уровнем инфляции). В свою очередь, инфляционноетаргетирование сопровождается плавающими валютными курсами. С одной стороны, инфляционное таргетирование не означает полного ограничения валютных интервенций для обеспечения финансовой стабильности, так же, как и не означает того, что ЦБ РФ не сможет более влиять на валютный курс процентными ставками. Тем не менее, политика инфляционного таргетирования находит и немалое количество отрицательных отзывов. Основные из них — это то, что инфляция в России имеет немонетарный характер, что в текущих условиях инфляционное таргетирование несет множество угроз, в том числе и финансовой стабильности и, наконец, то, что инфляционное таргетирование не применимо для России, так как наша экономика сырьевая [3].

Один из возможных монетарных путей решения этой проблемы лежит в плоскости уменьшения ключевой ставки, что сделает инвестиции менее дорогими, но при условии одновременного введения регуляторных ограничений трансграничного движения капитала и валютных операций (например, путем усиления оперативного контроля за валютной позицией и валютными операциями банков, запрета на операции главных российских компаний с участием государства по вывозу прибыли и активов в оффшорные зоны и т. д.). Другой путь заключается в том, чтобы, не уменьшая пока существенно ключевую ставку, интенсифицировать специализированные программы рефинансирования определенных кредитов (активов) по ставкам ниже ключевой. Такое фондирование конкретных целевых проектов, призванных создавать новые рабочие места и технологии, хотя и связано с коррупционными рисками, может способствовать разделению инвестиционных и спекулятивных денежных потоков и устранению, по крайней мере, частичному, проблемы дефицита «длинных денег».

В любом случае критически важным для обеспечения надежности и эффективности монетарного механизма развития России является уменьшение степени его политико-экономической и технологической зависимости от Запада и его валют и укрепление связей с мировым Юго-Востоком и Югом (например, путем расширения соответствующих валютных своп линий, сокращение доли валютных резервов РФ в долларах, евро и др.)[2].

Список литературы

1. Ведомости. Российские компании платят по долгам, несмотря на санкции // URL:<http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/05/12/rossiiskie-kompanii-platyat-po-dolgam-nesmotrya-na-sanktsii>
2. Глобальная политика // URL:<http://www.russiapost.su/archives/41289>
3. РИА Новости. ЦБ РФ берет ответственность за инфляцию на себя // URL:<http://ria.ru/interview/20080701/112731787.html>

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ

Муксинова Г.М.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гареева Н.А.

Рассмотрим прогноз динамики доходов и расходов Пенсионного фонда РФ до 2020 года с помощью применения линейно-регрессионного анализа.

Таблица 1

Исходные данные $y(t)$ и t для построения модели для прогнозирования доходов ПФР

| № | Год (t) | Доходы (y) | yt | tt |
|------|---------|------------|----------|-----|
| 1 | 2009 | 3222,7 | 29004,3 | 81 |
| 2 | 2010 | 4610,1 | 46101 | 100 |
| 3 | 2011 | 5255,6 | 57811,6 | 121 |
| 4 | 2012 | 5890,4 | 70684,8 | 144 |
| 5 | 2013 | 6388,4 | 83049,2 | 169 |
| 6 | 2014 | 6159,1 | 86227,4 | 196 |
| Итог | | 31526,3 | 372878,3 | 811 |

Итак, анализ значений доходов и расходов ПФР за рассматриваемый период позволяет сделать предположение о линейности этих величин по t , что позволяет применить аппарат линейного регрессионного анализа.

Найдем параметры уравнения линейной регрессии, дадим экономическую интерпретацию коэффициента регрессии.

Уравнение линейной регрессии имеет вид:

$$\hat{y} = a + b \times x, \quad (1)$$

где a и b – теоретические параметры регрессии;

x – случайное отклонение (случайная ошибка).

Значения параметров a и b линейной модели определим, используя данные таблицы 1.

для доходов ПФР: $a_1 = 590,0486$, $a_0 = -1531,18$

для расходов ПФР: $a_1 = 652,1143$, $a_0 = -2466,01$

Таблица 2

Исходные данные $y(t)$ и t для построения модели для прогнозирования расходов ПФР

| № | Год (t) | Расходы (y) | yt | tt |
|------|---------|-------------|----------|-----|
| 1 | 2009 | 3008,7 | 27078,3 | 81 |
| 2 | 2010 | 4249,2 | 42492 | 100 |
| 3 | 2011 | 4922,1 | 54143,1 | 121 |
| 4 | 2012 | 5451,2 | 65414,4 | 144 |
| 5 | 2013 | 6378,5 | 82920,5 | 169 |
| 6 | 2014 | 6190,1 | 86661,4 | 196 |
| Итог | | 30199,8 | 358709,7 | 181 |

После определения параметров составляем уравнение прогноза, которое выглядит следующим образом:

Линейное уравнение для прогноза доходов ПФР: $y = 590,05t - 1531,2$

Линейное уравнение для прогноза расходов ПФР: $y = 652,11t - 2466$.

Теперь на основе экономико-математической модели строим график прогноза динамики доходов и расходов ПФР до 2020 года (рис. 1 и 2).

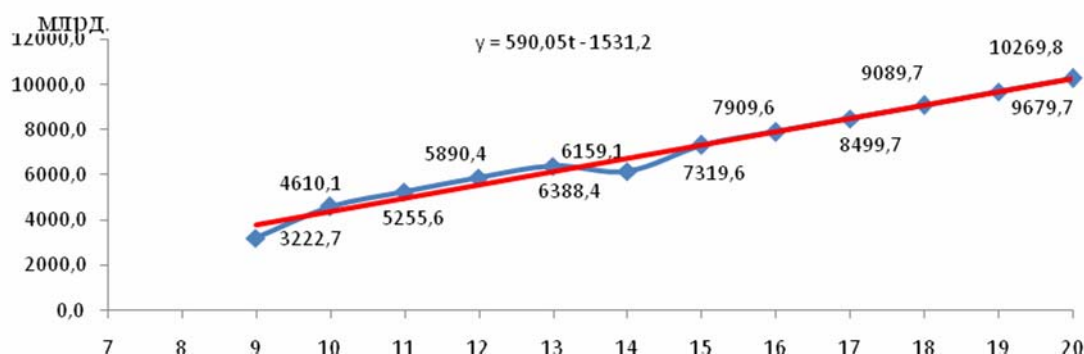


Рис. 1. Прогноз динамики доходов Пенсионного фонда РФ до 2020 года, млрд. руб.

По данным рис. 1 можно сказать, что прогноз поступления доходов в бюджет Пенсионного фонда РФ будет расти с 3222,7 млрд. руб. в 2009 году до 10269,8 млрд. руб. к 2020 году, таким образом, рост составит 7047,1 млрд. руб.

Аналогично построим график прогноза динамики расходов ПФР до 2020 года.

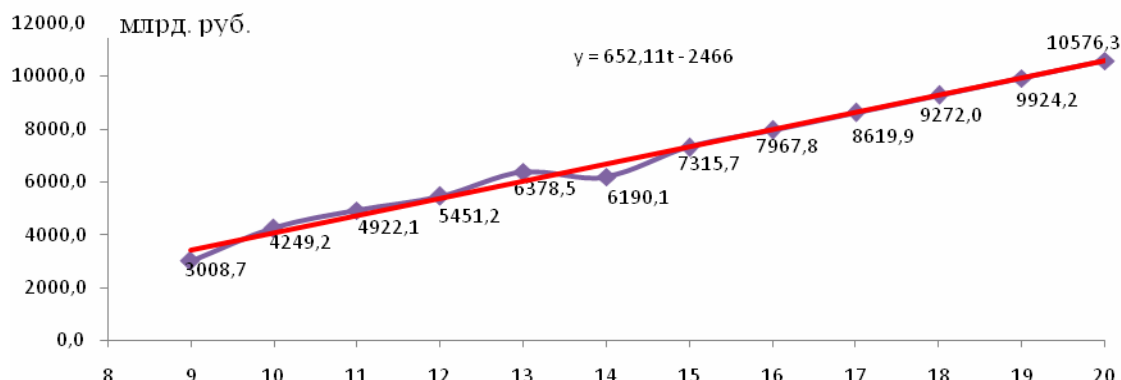


Рис. 2. Прогноз динамики расходов Пенсионного фонда РФ до 2020 года, млрд. руб.

По данным рис. 2 можно сказать, что прогноз расходования средств из бюджета Пенсионного фонда РФ также будет расти с 3008,7 млрд. руб. в 2009 году до 10576,3 млрд. руб. к 2020 году, таким образом, рост составит 7567,6 млрд. руб.

Основным принципом реформирования института накопительной составляющей пенсионной системы является повышение ее эффективности в целях улучшения пенсионного обеспечения граждан за счет формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений.

Список литературы:

1. www.pfrf.ru – Пенсионный фонд Российской Федерации
2. <http://god2015.com/novosti-2015/pensionnaya-reforma-2015-goda> – Пенсионная реформа 2015: последние новости

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН И ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Насибуллина Г.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г.Альметьевск

Китайский опыт создания специальных экономических зон (СЭЗ) с целью привлечения иностранных инвестиций и технологий стал базой создания аналогичных зон во многих странах. В настоящее время количество СЭЗ в мире составляет более 1200, и согласно данным статистики эта цифра ежегодно увеличивается.

В настоящее время на территории Китая действуют следующие основные административно-экономические образования со льготными режимами:

- 5 специальных экономических зон: Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь, Хайнань, а также приравненный к ним по статусу Новый район Пудун (Шанхай);

- 90 зон технико-экономического развития государственного уровня: в гг. Пекин, Шанхай, Гуанчжоу, Тяньцзинь, Далянь, Харбин, Урумчи, Ухань, Чунцин, Ханчжоу, Шэньян, Чанчунь, Инкоу и других крупных городах;

- 114 зон новых и высоких технологий, в том числе наиболее известные:

- технопарк «Чжунгуньцунь» в Пекине;

- парк высоких технологий «Чжанцзянь» в районе Пудун г. Шанхай;

- парк высоких технологий в г. Тяньцзинь;

- открытая зона высоких технологий в г. Нанкин;

- открытая зона высоких технологий в г. Чэнду;

- открытая зона высоких технологий в г. Гуанчжоу.

- 13 свободных таможенных зон: в гг. Шанхай, Тяньцзинь, Далянь, Гуанчжоу, Нинбо, Чжанцзяган, Хайкоу, Сямэнь, Фучжоу, Циндао, Шаньтоу, Чжухай, Шэньчжэнь.

- 14 зон приграничного экономического сотрудничества государственного уровня: в гг. Хэйхэ, Суйфэнхэ (провинция Хэйлунцзян), Маньчжоули, Эрлян (Автономный район Внутренняя Монголия), Хуэйчунь (провинция Цзилинь), Дандун (провинция Ляонин), Инин, Болэ, Тачэн (Синьцзян-Уйгурский автономный район), Пинсян, Дунсин (Гуанси-Чжуанский автономный район), Жуйли, Ваньтин, Хэкоу (провинция Юньнань).

- Шанхайская зона свободной торговли.

Специальные экономические зоны были созданы на восточном побережье Китая в начале 80-х годов в целях стимулирования экономики путем привлечения новых технических, технологических и инновационных ресурсов. И в настоящее время СЭЗ продолжают играть важную роль в развитии экономики страны. В 2013 г. суммарный объем внешней торговли этих зон согласно данным Главного таможенного управления КНР увеличился на 14,7% по сравнению с 2012 г. и составил 699,83 млрд. долл., в том числе экспорт – 394,98 млрд. долл. (+13,6%), импорт – 304,85 млрд. долл. (+16,2%). Внешняя торговля СЭЗ КНР по данным ГТУ КНР в 2014 году составила 651,78 млрд.долл., здесь наблюдается сокращение объемов по сравнению с 2013 годом на 6,9%, в том числе экспорт - 378,33 млрд.долл. (-4,2%), импорт - 273,59 млрд.долл. (-10,2%)[1].

В нашей стране развитие особых экономических зон (ОЭЗ) началось в 2005 году, когда был принят Федеральный Закон от 22.07.2005 №116 ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ». Для реализации этого законопроекта в 2006 году было создано АО «Особые экономические зоны», 100% акций которого принадлежат государству. АО «ОЭЗ» – это управляющая компания, в координации которой находятся действующие и вновь создаваемые особые экономические зоны. В настоящее время АО «ОЭЗ» управляет 24 особыми экономическими зонами.

Кроме ОЭЗ в РФ в целях ускорения развития регионов Дальнего Востока создаются территории опережающего развития (ТОР) в соответствии с ФЗ РФ от 29 декабря 2014 г. N 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».

Территории опережающего социально-экономического развития - это часть территории субъекта РФ, на которой устанавливается особый правовой режим ведения предпринимательской и иной деятельности. Здесь предусматриваются применение льготных налоговых условий и упрощенные административные процедуры. Управляющей компанией территории опережающего социально-экономического развития в Дальневосточном федеральном округе в настоящее время является АО "Корпорация развития Дальнего Востока". Закон о территориях опережающего развития вступил в силу 30 марта 2015 года и на сегодняшний день на Дальнем Востоке уже созданы девять территорий опережающего социально-экономического развития.

По общей концепции ТОР очень похожи на особые экономические зоны, однако согласно законопроекту имеются и существенные отличия.

Особые экономические зоны в РФ были созданы с целью развития различных отраслей экономики и привлечения крупных инвестиций, в то время как территории опережающего развития дополнительно направлены на создание комфортных условий для проживания населения регионов Дальнего Востока. Предусматривается, что строительство объектов инфраструктуры ТОР будет осуществляться за счет бюджетных средств.

Различны и сроки существования: максимальный срок существования ОЭЗ 49 лет, в то время как ТОР создается на 70 лет и может быть продлен в будущем.

На территориях опережающего развития разрешено вести разработку месторождений полезных ископаемых и производить подакцизные товары, что запрещено в ОЭЗ.

Территории опережающего развития, в отличие от существующих ОЭЗ, создаются под конкретными крупными инвесторами, заключившими с уполномоченным федеральным органом предварительные соглашения.

В этих соглашениях определены вид планируемой экономической деятельности, объем инвестиций и количество создаваемых рабочих мест[2].

Резиденты ТОР будут иметь следующие преференции в отношении налогов: заявительный порядок возмещения НДС; освобождение или снижение ставки налогов на имущество, землю; понижающий коэффициент НДПИ (0-0,8) в течении десяти лет, потом 1; налог на прибыль в первые 5 лет составит от 0 до 5%, в последующие 5 лет от 10%. Резидентов также ждет понижение тарифов страховых взносов – 7,6% [3].

В ОЭЗ действует пониженная ставка налога на прибыль (0% зачисления в федеральный бюджет и 13,5% — в региональный), резиденты могут быть освобождены от уплаты налога на имущество, если оно используется или находится внутри зоны, от уплаты земельного налога, транспортный налог регионы могут устанавливать самостоятельно.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод, что на одобренных территориях опережающего развития будут предоставлены более комфортные условия для осуществления предпринимательской и иной деятельности. Это в свою очередь позволит в перспективе распространить их опыт и на другие территории страны, как делали в свое время китайцы, когда создавали свои знаменитые специальные экономические зоны.

Список литературы:

1. Российско-китайское торгово-экономическое сотрудничество/ Сайт торгового представительства РФ в КНР. URL: [http:// www.russchinatrade.ru/assets/files/ru-useful-info/b2015](http://www.russchinatrade.ru/assets/files/ru-useful-info/b2015)
2. Территории опережающего развития: 9 особых зон в ДФО. Информационное агенство России/ ТАСС. URL: <http://tass.ru/info/2215388>
3. Восточный экономический форум (ВЭФ). URL: [http:// www.forumvostok.ru](http://www.forumvostok.ru)

ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ СРЕДСТВ

Павлов М.М., Стяжкин И.И.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Источниками финансовых ресурсов служат все денежные доходы и поступления, которыми располагает предприятие или иной хозяйствующий субъект в определенный период и которые направляются на осуществление денежных расходов и отчислений, необходимых для производственного и социального развития: инвестиций (прямых, портфельных, в нематериальные активы и др.), авансирования в текущие затраты, расходов и отчислений на социальные нужды, в централизованные специальные фонды и в бюджеты различных уровней [1.С.401].

За счет источников средств предприятия формируются активы субъекта. Источники средств предприятия подразделяются на собственный и заемный капитал.

Основными источниками финансирования источников средств является прибыль предприятия, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы банков и кредиторская задолженность.

Для оценки эффективности формирования источников средств используют горизонтальный, вертикальный, сравнительный и коэффициентный методы анализа. Основными коэффициентами, характеризующими оптимальность структуры капитала предприятия являются коэффициенты финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности.

Оценить эффективность сформированной структуры источников средств предприятия можно с помощью эффекта финансового рычага и анализа стоимости капитала предприятия в динамике.

ООО «Регион АвтоЗапчасть» динамично развивающееся предприятие основной деятельностью которого является производство, оптовая и розничная продажа запасных частей.

Активы предприятия в большей степени представлены ликвидными активами, однако, тот факт, что большую долю в их составе имеет дебиторская задолженность и запасы, отрицательно характеризует их формирование. В составе капитала ООО «Регион АвтоЗапчасть» преобладает заемный капитал, что отрицательно характеризует финансовую устойчивость предприятия. Положительным фактором является динамика увеличения доли собственного капитала предприятия.

Показатели финансовой устойчивости не соответствуют нормативным значениям, что характеризует предприятие как финансово неустойчивое, это связано с преобладанием доли заемного капитала в общей сумме источников формирования имущества. Баланс ООО «Регион АвтоЗапчасть» не является абсолютно ликвидным на протяжении 2010-2012 гг., что связано с невыполнением первого неравенства, то есть на предприятии не достаточно наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. Коэффициент абсолютной и срочной ликвидности находятся в пределах нормативных значений и увеличиваются на протяжении изучаемого периода. Коэффициент текущей ликвидности также растет, однако не соответствует нормативу.

В 2010 году на предприятии нормальная финансовая устойчивость, в 2011-2012 гг. финансовое положение ООО «Регион АвтоЗапчасть» улучшается и на предприятии наблюдается абсолютная финансовая устойчивость.

Эффект финансового рычага снижается, что свидетельствует о неэффективности формирования источников средств предприятия. Однако, снижается средневзвешенная стоимость капитала, что свидетельствует о достаточно эффективной структуре капитала.

Совершенствованию структуры источников формирования средств будет способствовать увеличение доли собственного капитала и снижение доли заемного капитала.

Увеличению собственного капитала будет способствовать рост нераспределенной прибыли предприятия. Обеспечение роста нераспределенной прибыли возможно за счет увеличения чистой прибыли. Было предложено увеличение чистой прибыли за счет наращивания объемов продаж (диверсификации продукции) и за счет увеличения процентов к получению. Проценты к получению ООО «Регион АвтоЗапчасть» будет получать за счет вложения свободных денежных средств в краткосрочные депозиты банка, кроме того, это мероприятие способствует увеличению платежеспособности предприятия [2.С.946].

Снижение доли заемного капитала было предложено за счет снижения суммы активов, а именно дебиторской задолженности. Было предложено снизить сумму дебиторской задолженности путем передачи ее в факторинговые операции [3.С.319].

Предложенные мероприятия позволят оптимизировать структуру источников средств предприятия.

Для совершенствования структуры источников формирования средств было предложено:

1. Увеличение собственного капитала за счет наращивания нераспределенной прибыли и увеличения процентов к получению;

2. Снижения доли заемного капитала за счет уменьшения суммы дебиторской задолженности предприятия.

В связи с предлагаемыми изменениями структуры источников средств будет совершенствоваться финансовая устойчивость предприятия, об этом свидетельствует увеличение показателей финансовой устойчивости предприятия. Кроме того, средневзвешенная стоимость капитала снизится с 7,38% до 7,2%. Однако, эффект финансового рычага немного снизится, но все же произойдет изменение структуры капитала в лучшую сторону.

Список литературы:

1. Магарина, И.Ю. Диагностика финансового состояния предприятия // И.Ю. Магарина, А.Г. Магарин / Сборник: «Тенденции и закономерности развития современного российского общества: экономика, политика, социально-культурная и правовая сферы» Материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, учителей, студентов, аспирантов и ученых. Институт экономики, управления и права (г. Казань). – 2015. – С. 400-402.

2. Стяжкин, И.И. Теоретические и практические основы оценки структуры капитала на примере ООО «Челнылифтомонтаж»/И.И. Стяжкин, М.М. Павлов//Экономика и социум. – 2015. - №2-5 (15).- С.944-948.

3. Валиева, Л.М. Повышение экономики благосостояния как направление социально-экономического развития/Л.М. Валиева//Экономика и социум. – 2014. - №1-1 (10). – С.318-323.

ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА

Парфенова В.А., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Замалетдинова Э.Н.

Денежная система страны – это исторически сложившаяся национальная система организации денежного обращения, которая закреплена традициями и оформлена законодательно. Изучение истории развития и становления денежной системы России свидетельствует о том, что с давних пор рубль являлся ее денежной единицей. Существовали и разные системы денежного обращения, такие как: золотой и серебряный монометаллизм, несовершенная система биметаллизма и система обращения бумажных денег. Возникновение и условия функционирования той или иной системы денежного обращения зависели от степени развития товарно-денежных отношений в стране, состояния экономики и политики правительства.

Усовершенствование денежной системы, неустойчивость денежного обращения всегда сдерживали экономическое развитие страны, отрицательно влияя на состояние народного хозяйства и создавая социальное напряжение в обществе. К элементам денежной системы относят наименование денежной единицы, порядок обеспечения денежных знаков, эмиссионный механизм, структура денежной массы, находящейся в обращении, порядок прогнозного планирования, механизм государственного денежно-кредитного регулирования, установления валютного курса и кассовой дисциплины. Усовершенствование денежной системы, неустойчивость денежного обращения всегда сдерживали экономическое развитие страны, отрицательно влияя на состояние народного хозяйства и создавая социальное напряжение в обществе.

По официальным данным в 2014 г. инфляция в России составила 11,36% против 6,45% в 2013 г., 6,58% в 2012 г., 6,10% в 2011 г. и 8,78% в 2010г. В 2014г. уровень инфляции в России превысил на 4,9%, чем в предшествующем 2013г. и на 3,92%, больше чем в 2015г. Из года в год идет увеличение денежной базы, так за этот период, она возросла на 26789 млрд. руб. при этом наибольший удельный вес в структуре денежной базы приходится по статье «наличные деньги в обращении с учетом остатков

средств в кассах кредитных организаций», удельный их вес доходит практически до 80%. Наименьший удельный вес в денежной базе, приходится на обязательные резервы, не превышающая 4,4%, следует отметить резкое повышение депозитов кредитных организаций в Банке России, его удельного веса в 2014г, а именно на 2,2% (287 млрд. руб.).

Таким образом, денежная система России имеет следующие проблемы: снижение курса национальной валюты, высокая зависимость от экспорта естественных ресурсов, недостающая развитость денежного сектора банков, обратимость рубля, и отсутствие его стабилизации, имеются пробелы, в механизме охраны системы электронных платежей, нарушение функций национальной денежной единицы. К перечисленным проблемам можно так же отнести: снижение курса национальной валюты, рост инфляционных ожиданий из-за ослабления рубля, кризис на Украине, резкий спад цен на нефть.

Из анализа денежной системы России можно сделать следующие рекомендации по дальнейшему совершенствованию денежно-кредитной системы России:

- дальнейшее развитие денежной системы и укрепление доверия к ее финансовым инструментам;
- укрепление рубля, его реальная конвертируемость;
- борьба коррупцией, усиление открытости финансовых институтов.
- дальнейший рост независимости Центрального банка России как эмиссионного центра от исполнительной и законодательной властей.
- необходимы новое радикальное изменение мировой денежной системы, которые могло бы не только заимствоваться у зарубежных странах, но и развиваться именно в «условиях России».

ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Пидкова Л.В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Капитал организации – это стоимость (финансовые ресурсы), авансированная в производство с целью извлечения прибыли и обеспечения на этой основе расширенного воспроизводства. Формирование капитала коммерческой организации осуществляется с учетом: перспектив развития ее хозяйственной деятельности; соответствия объема привлекаемого капитала объему формируемых финансовых ресурсов. Все используемые источники финансирования могут быть объединены в две группы финансовых ресурсов – собственные и заемные.

Общество с ограниченной ответственностью «ТФК «Яхонт» занимается оптовой торговлей химическими продуктами. Выручка в 2013 г. составила 74150 тыс.руб. В 2014 г. выручка предприятия увеличилась по сравнению с 2013 г. на 35871 тыс.руб. или 48,4% и составила 110021 тыс.руб. В 2015 г. увеличилась по сравнению с предыдущим 2014 г.

на 115852 тыс.руб. или 105,3% и составила 225873 тыс.руб. Отрицательным является то, что прирост себестоимости продаж в 2014-2015 гг. оказался выше прироста выручки.

В 2013 г. была получена чистая прибыль в размере 420 тыс.руб. В 2014 г. она увеличилась по сравнению с 2013 г. на 267 тыс.руб. или 63,6% и составила 687 тыс.руб. В 2015 г. прибыль увеличилась на 1298 тыс.руб. или 188,9% и составила 1985 тыс.руб.

Проведенный анализ показал, что в течение 2014-2015 гг. произошло значительное увеличение основных показателей, таких как выручка и себестоимость продаж. Однако показатели прибыли увеличились незначительно. В 2014-2015 гг. произошло увеличение затрат на 1 руб. выручки, что связано с приростом себестоимости, а коммерческие расходы на 1 руб. выручки уменьшились. Это привело к уменьшению общих затрат ООО «ТФК «Яхонт» на 0,002 руб. за 2014-2015 гг. При этом затраты на 1 руб. выручки остаются на недопустимо высоком уровне.

Предприятие осуществляет деятельность за счет собственных средств и обязательств. Источники средств ООО «ТФК «Яхонт» в 2013 г. составили 5154 тыс.руб. В 2014 г. источники средств увеличились по сравнению с предыдущим 2013г. на 9578 тыс.руб. и составили 14732 тыс.руб. В 2015 г. капитал уменьшился по сравнению с 2014 г. на 4525 тыс.руб. или 30,7% и составил 10207 тыс.руб. Причиной значительного изменения валюты баланса является изменение заемного капитала.

Заемный капитал предприятия в 2013 г. составил 80,1% всего капитала, в 2014 г. – 97,6% источников средств. В 2015 г. уменьшился по сравнению с 2014 г. на 6509 тыс.руб. и составил 7875 тыс.руб. – 77,2% капитала. Следовательно, основным источником осуществления деятельности является заемный капитал. Организация использует банковский кредит и кредиторскую задолженность.

Оптимальным для организации является соотношение, когда кредиторская задолженность в 1,1 раза превышает дебиторскую. С использованием данных баланса предприятия проведем сравнение остатка кредиторской и дебиторской задолженности (к/д):

К/д в 2013 г. = $3649 : 2846 = 1,28$ раза

К/д в 2014 г. = $3516 : 9290 = 0,38$ раза

К/д в 2015 г. = $3395 : 4744 = 0,7$ раза

Расчеты показали, что кредиторская задолженность организации в 2013 г. в 1,28 раза превышала дебиторскую, что является позитивным, в 2014-2015 гг. дебиторская задолженность оказалась больше кредиторской, значение показателя составило 0,38, в 2015 г. – 0,7 раза.

Определен тип финансовой устойчивости предприятия. В 2013 и 2015 годы на предприятии была абсолютная финансовая устойчивость, в 2014 г. – нормальная финансовая устойчивость.

Капитал предприятия должен быть направлен на обеспечение платежеспособности. Платежеспособность предприятия зависит от состава и качества оборотных активов и от размера краткосрочных обязательств. Расчет платежеспособности ООО «ТФК «Яхонт» будет проведен с использованием финансовых коэффициентов ликвидности, таких как коэффициент абсолютной ликвидности, срочной ликвидности, текущей ликвидности. Анализ показал, что в 2014 г. все показатели ликвидности ухудшились, по сравнению с 2013 г., в 2015 г. произошло улучшение их значений.

Для определения достаточности собственного капитала проведен расчет коэффициента независимости (Кн), как отношение собственного капитала к валюте баланса.

$$Кн\ 2013\ г. = 1025 : 5154 = 0,2\ \text{отн.ед.}$$

$$К\ н\ 2014\ г. = 347 : 14732 = 0,02\ \text{отн.ед.}$$

$$К\ н\ 2015\ г. = 2331 : 10207 = 0,23\ \text{отн.ед.}$$

Коэффициент независимости ООО «ТФК «Яхонт» в 2013 г. составил 0,2 отн.ед., в 2014 г. – 0,02 отн.ед., в 2015 г. – 0,23 отн.ед. Это ниже рекомендуемого значения, установленного на уровне не менее 0,5 отн.ед. и указывает на финансовую зависимость предприятия.

Коэффициент загрузки оборотных средств характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализованной продукции. Значение показателя с каждым годом уменьшается, в 2013 г. коэффициент загрузки оборотных средств исследуемого предприятия составил 0,087 руб., в 2014 г. увеличился по сравнению с 2013 г. на 0,003 руб. и составил 0,09 руб., в 2015 г. уменьшился по сравнению с 2014 г. на 0,035 руб. и составил 0,055 руб. Следовательно, затраты организации на 1 руб. реализации в 2015 г. снизились.

ООО «ТФК «Яхонт» использует банковские кредиты. Заключен кредитный договор с ПАО «Интехбанк» на кредитную линию сроком на 5 лет на условиях «овердрафт». По данному кредиту установлена ставка 12,5% годовых. Уплаченные проценты предприятие относит на себестоимость. В 2013 г. уплачено процентов по кредиту 27 тыс.руб., в 2014 г. – 158,7 тыс. руб., в 2015 г. – 97,4 тыс.руб.

Оценка влияния использования заемных средств на рентабельность собственного капитала основывается на соотношении, получившем название эффекта финансового рычага. Для определения его величины необходимо рассчитать экономическую рентабельность по формуле 1.3.16.

$$\mathcal{E}\ в\ 2013\ г. = 527 : 6448,5 \cdot 100 = 8,2\%$$

$$\mathcal{E}\ в\ 2014\ г. = 859 : 9943 \cdot 100 = 8,6\%$$

$$\mathcal{E}\ в\ 2015\ г. = 2481 : 12464,5 \cdot 100 = 19,9\%$$

Экономическая рентабельность в 2013 г. составила 8,2%, в 2014 г. увеличилась по сравнению с 2013 г. на 0,4% и составила 8,6%, в 2015 г. произошло увеличение показателя по сравнению с 2014 г. на 11,3%, что составило 19,9%. Следовательно, в 2013-2014 гг. ставка по кредиту была выше экономической рентабельности предприятия, в 2015 г. экономическая рентабельность выше ставки по кредиту.

Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле 1.3.15:

$$\mathcal{E}ФР\ в\ 2011\ г. = (1-0,2) \cdot (8,2 - 12,5) \cdot (4129 : 1025) = -13,9\%$$

$$\mathcal{E}ФР\ в\ 2012\ г. = (1-0,2) \cdot (8,6 - 12,5) \cdot (14384 : 347) = -129,5\%$$

$$\mathcal{E}ФР\ в\ 2013\ г. = (1-0,2) \cdot (19,9 - 12,5) \cdot (7875 : 2331) = 20,1\%$$

Эффект финансового рычага в 2013 г. составил (-13,9%), в 2014 г. – (-129,5%). Отрицательное значение показателя связано тем, что ставка по кредиту (12,5%) выше экономической рентабельности. Увеличение отрицательного значения показателя в 2014 г. по сравнению с 2013 г. произошло по причине уменьшения собственного капитала, значение эффекта финансового рычага в 2013-2014 гг. было неоптимальным. В 2015 г. значение показателя имеет положительное значение 20,1%. Следовательно, использование заемного капитала в 2015 г. было рационально.

С каждым годом значение показателей рентабельности возрастает, но находится на неудовлетворительном уровне.

На основании проведенного анализа выделены следующие проблемы организации:

1. Структура баланса неоптимальная - недостаточен размер собственного капитала, так как он не соответствует рекомендуемому значению, установленному в размере 50% средств.

2. Кредиторская задолженность в 2014-2015 гг. меньше дебиторской, это указывает на проблемы с платежеспособностью.

Неоптимальная структура баланса оказало следующее влияние на финансовые показатели ООО «ТФК «Яхонт»:

1. Коэффициент текущей ликвидности ниже рекомендуемого значения – у предприятия недостаточно оборотных средств для покрытия текущей задолженности.

2. Показатели финансовой устойчивости, характеризующие достаточность собственного капитала имеют неудовлетворительное значение – предприятие зависимо от внешних источников.

3. Показатели рентабельности имеют недостаточное значение, так как на предприятии высокие затраты на 1 руб. выручки.

4. Эффект финансового рычага в 2013-2014 гг. имеет отрицательное значение, по причине высокой ставки по кредитам.

Далее будут представлены основные направления оптимизации структуры капитала ООО «ТФК «Яхонт» с целью улучшения его финансового состояния.

Список литературы:

1. www. tfk_yahont

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Плаксина М.В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гареева Н.А.

Для разработки прогноза развития Фонда социального страхования РФ страхования на период с 2015 по 2020 гг. построим линейную регрессионную модель, основанную на данных доходов и расходов ФСС РФ.

Для построения этой модели берем представленные выше значения $y(t)$ и t . По методу наименьших квадратов находим значения a и b .

Линейное уравнение регрессии:

$$y = a + b \cdot x \quad (1)$$

При этом:

$$a_0 = \frac{\sum y}{n} \quad (2)$$

$$a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2} \quad (3)$$

Используя формулы и исходные данные для расчета трендовой модели изменения доходов ФСС РФ, представленные в таблице 1, определим уравнение параметры уравнения прямой:

$$a_0 = \frac{2327914}{7} = 332559; \quad a_1 = \frac{1187016}{28} = 42393,429.$$

Уравнение прямой, представляющее собой трендовую модель искомой функции, будет иметь вид:

$$Y_t = 332559 + 42393,429t.$$

Следовательно, за период 2008-2014 гг. доходы ФСС РФ увеличивались ежегодно в среднем на 42393 млн. руб.

Используя полученные результаты, спрогнозируем величину доходов ФСС РФ на 2015-2020 гг.:

$$\text{- 2015 г.: } Y_t = 332559 + 42393,429 \cdot 4 = 502133 \text{ (млн. руб.)}$$

$$\text{- 2016 г.: } Y_t = 332559 + 42393,429 \cdot 5 = 544526 \text{ (млн. руб.)}$$

$$\text{- 2017 г.: } Y_t = 332559 + 42393,429 \cdot 6 = 586920 \text{ (млн. руб.)}$$

$$\text{- 2018 г.: } Y_t = 332559 + 42393,429 \cdot 7 = 629313 \text{ (млн. руб.)}$$

$$\text{- 2019 г.: } Y_t = 332559 + 42393,429 \cdot 8 = 671706 \text{ (млн. руб.)}$$

$$\text{- 2020 г.: } Y_t = 332559 + 42393,429 \cdot 9 = 714100 \text{ (млн. руб.)}$$

Используя формулы и исходные данные для расчета трендовой модели изменения расходов ФСС РФ, представленные в таблице 2, определим уравнение параметры уравнения прямой:

$$a_0 = \frac{2452599}{7} = 350371; \quad a_1 = \frac{1186139}{28} = 42362,107.$$

Уравнение прямой, представляющее собой трендовую модель искомой функции, будет иметь вид:

$$Y_t = 350371 + 42362,107t.$$

Следовательно, за период 2008-2014 гг. расходы ФСС РФ увеличивались ежегодно в среднем на 42362 млн. руб.

Используя полученные результаты, спрогнозируем величину расходов ФСС РФ на 2015-2020 гг.:

- 2015 г.: $Y_t = 350371 + 42362,107 \cdot 4 = 519819$ (млн. руб.).
- 2016 г.: $Y_t = 350371 + 42362,107 \cdot 5 = 562182$ (млн. руб.).
- 2017 г.: $Y_t = 350371 + 42362,107 \cdot 6 = 604544$ (млн. руб.).
- 2018 г.: $Y_t = 350371 + 42362,107 \cdot 7 = 646906$ (млн. руб.).
- 2019 г.: $Y_t = 350371 + 42362,107 \cdot 8 = 689268$ (млн. руб.).
- 2020 г.: $Y_t = 350371 + 42362,107 \cdot 9 = 731630$ (млн. руб.).

На основе построенной линейной модели построим график прогнозных величин доходов и расходов ФСС РФ до 2020 года (рис. 1).

млн. руб.

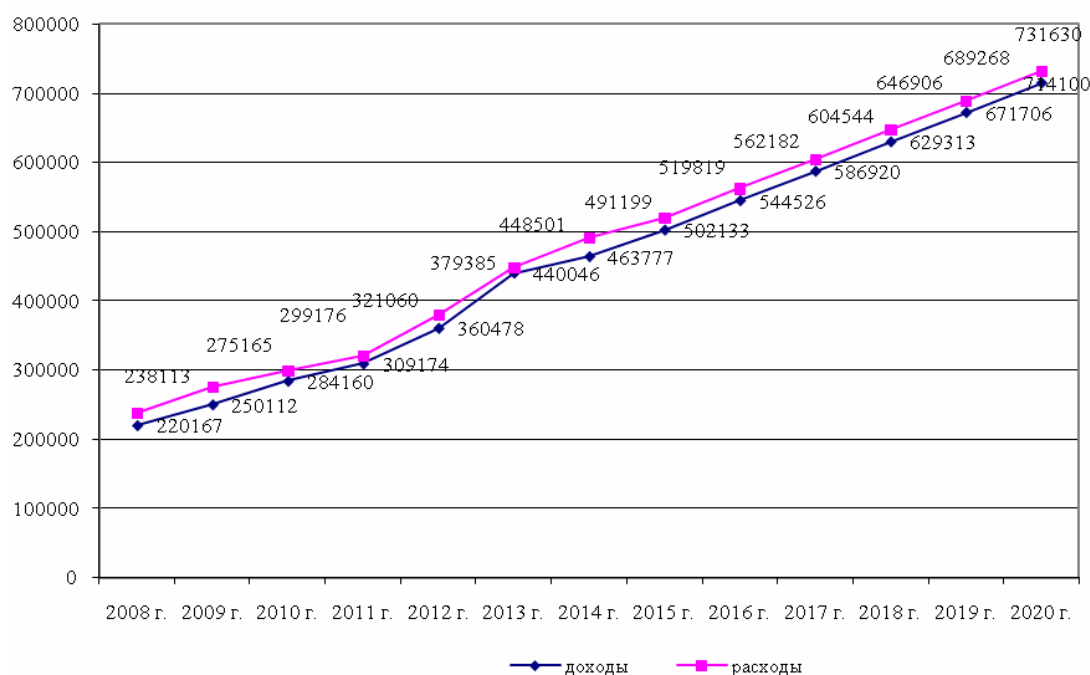


Рис. 2. Прогнозная динамика доходов и расходов ФСС РФ до 2020 года, млн. руб.

По данным рис. 2 можно сказать, что прогнозные доходы и расходы ФСС РФ будут возрастать, соответственно до 714100 и 731630 млн. руб. к 2020 году.

Итак, оптимизация системы социального страхования позволит:

сбалансировать систему социального страхования без дополнительного увеличения нагрузки на бизнес;

оптимизировать систему социального страхования, создав стимулы, как для работника, так и работодателя, добросовестно относиться к своим обязательствам.

Таким образом, исследование показывает, что, несмотря на имеющиеся недостатки и трудности в ряде социальных вопросов, Фонд социального страхования на сегодняшний момент является необходимым и важным финансовым институтом.

Список литературы:

1. www.fss.ru – Фонд социального страхования РФ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ

Полторыхина С.В.

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г.Набережные Челны

На современном страховом рынке России работает около 500 российских страховых компаний, а также около 100 представительств крупнейших зарубежных страховщиков. Количество видов страховых услуг, предлагаемых отечественными и зарубежными страховыми компаниями, превысило отметку 100 разновидностей. [4]Однако пользуются популярностью всего 20-30 видов страховой защиты, что

свидетельствует о неразвитости отечественного страхового рынка, а также низком уровне страховой культуры населения и предпринимателей.

Усиление контроля за деятельностью страховых компаний со стороны регулятора, дальнейший процесс капитализации и отток инвесторов из страховой отрасли приведет к дальнейшему сокращению количества игроков на страховом рынке. К концу 2017 года общее количество участников снизится. Линейный тренд общего числа субъектов страхового дела (период с 2005 до 2014 года, прогноз до 2017 года) представлен на рисунке 1.

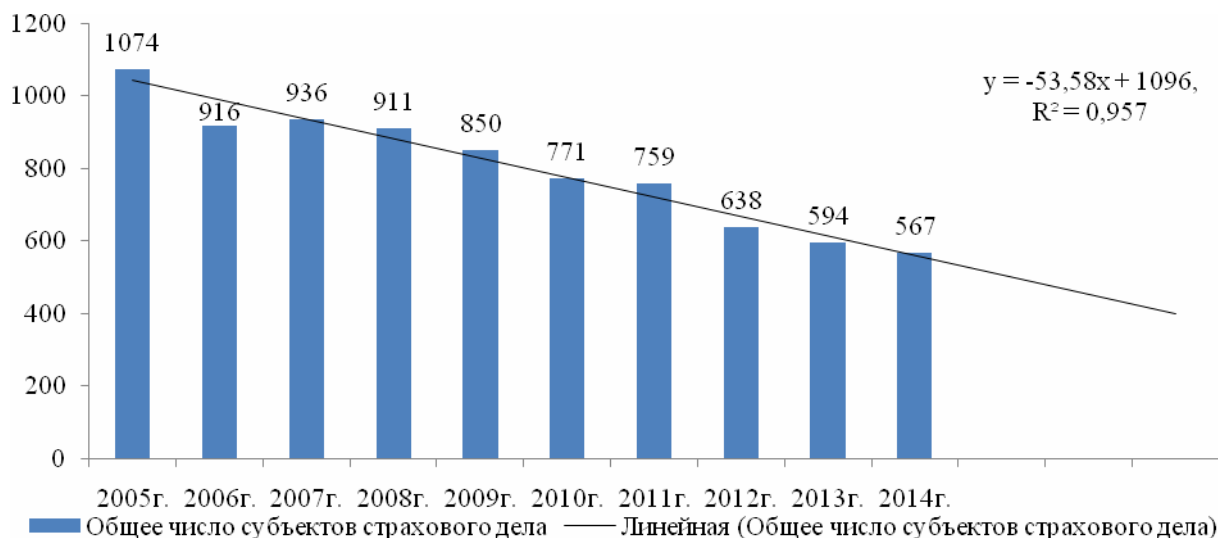


Рис.1 Линейный тренд общего числа субъектов страхового дела

Концентрация российского страхового рынка продолжит расти. Монополизация страхового рынка продолжается: путем слияния, поглощения одной компанией другой, а также объединения страховых компаний в страховые группы в связи с активным внедрением в страхование промышленно-финансового капитала.

Сдерживающее влияние на рост рынка оказывают сокращение продаж автомобилей, сокращение темпов прироста автокредитования и отказ страхователей приобретать страховое покрытие по возросшим тарифам. Активное продвижение инвестиционного и накопительного страхования жизни и повышение тарифов на ОСАГО не позволяет упасть рынку.

В 2014 году стагнация страхового рынка сопровождалась ростом убыточности. Для поддержания рентабельности бизнеса страховые компании активно сокращали расходы на ведение. В результате, удалось остановить падение рентабельности: средний показатель рентабельности собственных средств страховых компаний вырос на 1,6% за 2014 год (против снижения на 3,9% в 2013 году).

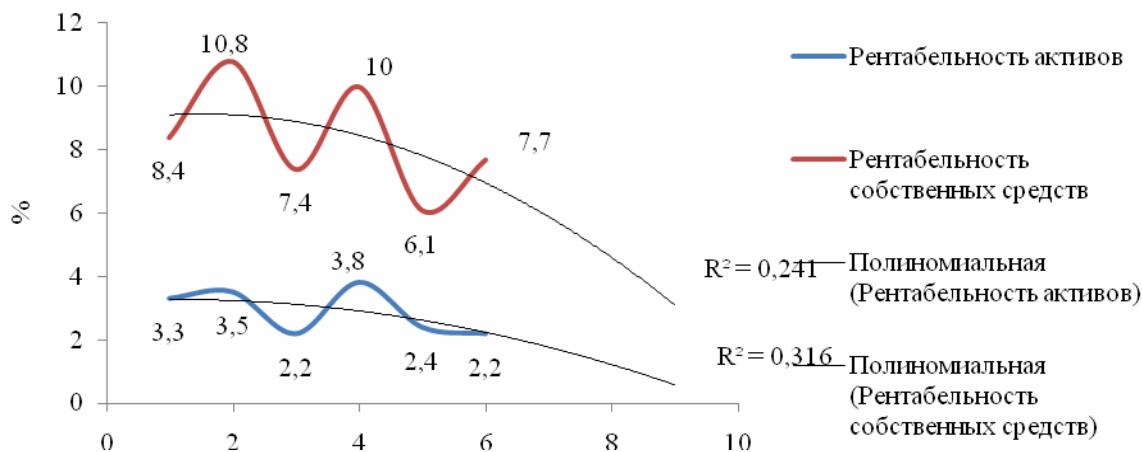


Рис.2 Линейный тренд показателей рентабельности собственных средств и активов страховых компаний, % [8]

Рентабельность активов также сократилась за 2014 год до 2,2%. При этом сокращение рентабельности страхового рынка произошло в основном за счет резкого падения рентабельности розничного бизнеса. Резкое падение рентабельности связано с ростом убыточности по основным видам страхования, в первую очередь по автострахованию, и повышением комиссии.

Для оценки развития общего числа субъектов страхового дела целесообразно провести статистический анализ.

Таблица 1.

Показатели для определения корреляционной зависимости [2]

| Год | Средний уставный капитал, млн. рублей | Поступления, млрд.руб. | Общее число субъектов страхового дела |
|------|---------------------------------------|------------------------|---------------------------------------|
| 2005 | 135,28 | 349,9 | 1074 |
| 2006 | 162,26 | 406,8 | 916 |
| 2007 | 182,50 | 479,3 | 936 |
| 2008 | 195,70 | 551,9 | 911 |
| 2009 | 211,10 | 513,2 | 850 |
| 2010 | 245,10 | 557,2 | 771 |
| 2011 | 324,50 | 664,4 | 759 |
| 2012 | 443,50 | 809,1 | 638 |
| 2013 | 501,15 | 904,4 | 594 |
| 2014 | 528,85 | 987,8 | 567 |

Степень взаимосвязи общего числа субъектов страхового дела от среднего размера уставного капитала и поступлений, оценивается через тесноту корреляционной связи между наблюдаемыми признаками.

Таблица 2.

Коэффициенты корреляции между исследуемыми величинами

| Показатель | Средний уставный капитал, млн. рублей | Поступления, млрд. руб. | Общее число субъектов страхового дела |
|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------|
| Средний уставный капитал, млн. рублей | 1 | | |
| Поступления, млрд. руб. | 0,987929944 | 1 | |
| Общее число субъектов страхового дела | -0,95758047 | -0,95773 | 1 |

Из данных таблицы 2 можно отметить тесную зависимость общего числа субъектов страхового дела от среднего размера уставного капитала- 0,9575 и размера поступлений - 0,9577. Чем ближе значение коэффициента корреляции к 1 или -1, тем теснее связь.

Для оценки использовались данные за 10 лет. Уравнение регрессии имеет $Y = 1\,193,6867 - 0,5352 \cdot x - 0,3780 \cdot z$

Таблица 3

Оценка параметров множественной линейной регрессии

| Регрессионная статистика | | | | | | | | |
|---------------------------------------|-------------|--------------------|--------------|------------|--------------|-------------|--------------|---------------|
| Множественный R | 0,9605585 | | | | | | | |
| R-квадрат | 0,922672631 | | | | | | | |
| Нормированный R-квадрат | 0,900579097 | | | | | | | |
| Стандартная ошибка | 52,26877222 | | | | | | | |
| Наблюдения | 10 | | | | | | | |
| Дисперсионный анализ | | | | | | | | |
| | df | SS | MS | F | Значимость F | | | |
| Регрессия | 2 | 228190,2 | 114095,1 | 41,7621 | 0,000129 | | | |
| Остаток | 7 | 19124,17 | 2732,024 | | | | | |
| Итого | 9 | 247314,4 | | | | | | |
| | | Стандартная ошибка | t-статистика | P-Значение | Нижние 95% | Верхние 95% | Нижние 95,0% | Верхние 95,0% |
| У-пересечение | 1193,686712 | 112,8602 | 11 | 1,48E-05 | 926,814 | 1460,55 | 926,814 | 1460,55 |
| Средний уставный капитал, млн. рублей | -0,53522059 | 0,763661 | -1 | 0,506011 | -2,3409 | 1,2705 | -2,3409 | 1,2705 |
| Поступления, млрд.руб. | -0,37801507 | 0,52568 | -1 | 0,49538 | -1,6210 | 0,86502 | -1,6210 | 0,86502 |

Регрессионной моделью описано 92,26% случаев (R-квадрат – 0,9226). Значимость F (критерия Фишера) – оценка адекватности построенной модели. Если Значимость F меньше 0,05, то модель может считаться адекватной с вероятностью 0,95. F-критерия Фишера составляет 0,000129.

Для определения прогнозных значений среднего размера уставного капитала и размера поступлений применяется функция «Тенденция» и линейный тренд.

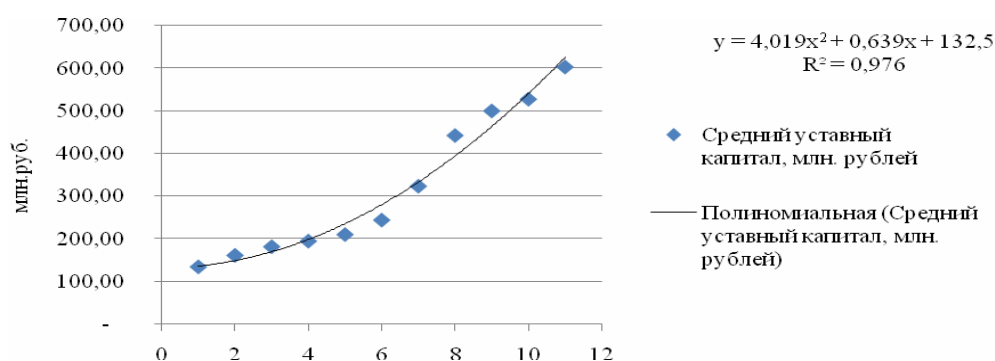


Рис.3.Линейный тренд среднего размера уставного капитала, млн. рублей

Тенденция изменения среднего размера уставного капитала характеризуется полиномиальной моделью, которой описывается 97,64% зависимостей. Средний размер уставного капитала в 2015 году составит 604,2 млн. рублей, в 2016 году – 703,68 млн. рублей, в 2017 году – 803,53 млн. рублей. При условии, что не изменится минимальный размер уставного капитала.

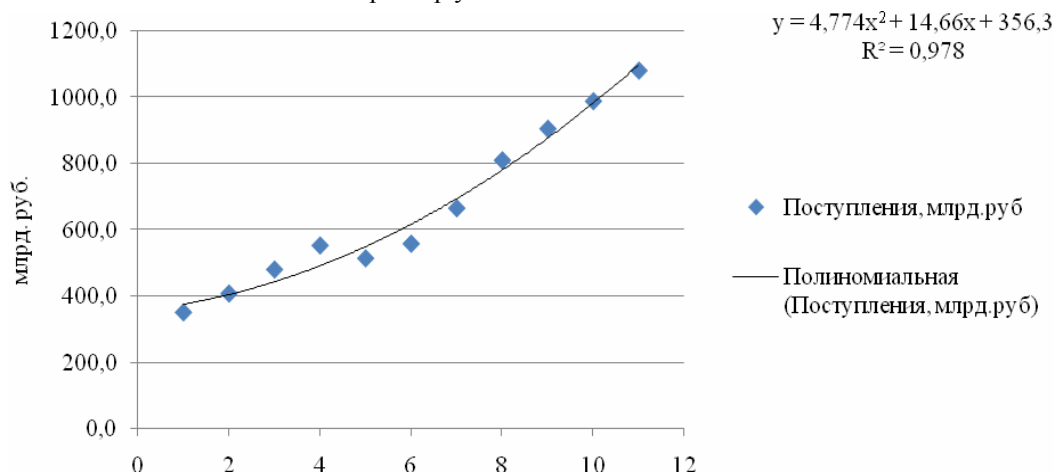


Рис.4.Линейный тренд размера поступлений, млрд. рублей

Тенденция изменения размера поступлений характеризуется полиномиальной моделью, которой описывается 97,8% зависимостей. Размер поступлений в 2015 году составит 1 080 млрд. рублей, в 2016 году – 1 219,9 млрд. рублей, в 2017 году – 1 353,9 млрд. рублей.

На основании уравнении регрессии и линейных трендов прогнозное значение общего числа участников страхового дела на 2015-2017гг. представлено в таблице 4.

Таблица 4.

Прогнозное значение общего числа субъектов страхового дела на 2015-2017гг.

| год | Средний уставный капитал, млн. рублей | Поступления, млрд. руб. | Общее число субъектов страхового дела |
|------|---------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------|
| 2015 | 604,20 | 1080,0 | 462 |
| 2016 | 703,68 | 1219,9 | 356 |
| 2017 | 803,53 | 1353,9 | 252 |

Прогнозные значения составят 462, 356 и 252 в 2015-2017гг. соответственно. Снижение обусловлено дальнейшей концентрацией российского страхового рынка и объединением страховых компаний в страховые группы. В 2012 году было приостановлено, ограничено и отозвано 109 лицензий у страховых компаний. С начала 2015 года - 31 лицензия была приостановлена, ограничена и отозвана у участников страхового рынка.

Таблица 5.

Меры, применяемые по результатам отчётности страховых компаний в РФ за 2005-2015гг.[2,7]

| Год | Приостановлена (кол-во компаний) | Ограничена (кол-во компаний) | Отозвана (кол-во компаний) | Общее кол-во компаний | Доля отозванных лицензий, % |
|------|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|-----------------------|-----------------------------|
| 2015 | 13 | 2 | 16 | — | — |
| 2014 | 0 | 1 | 19 | 406 | 4,68 |
| 2013 | 1 | 0 | 39 | 435 | 8,97 |

| | | | | | |
|------|---|---|-----|------|-------|
| 2012 | 5 | 1 | 103 | 555 | 18,56 |
| 2011 | 1 | 0 | 40 | 609 | 6,57 |
| 2010 | 0 | 0 | 89 | 690 | 12,9 |
| 2009 | 1 | 0 | 85 | 781 | 10,88 |
| 2008 | 0 | 0 | 76 | 854 | 8,9 |
| 2007 | 0 | 0 | 84 | 915 | 9,18 |
| 2006 | 2 | 0 | 165 | 1075 | 15,35 |
| 2005 | 7 | 0 | 213 | 1280 | 16,64 |

Страховые компании ищут пути выхода из сложившейся кризисной ситуации – повышают качество урегулирования убытков, активно выводят на рынок новые продукты по страхованию жизни, развивают продажи не кредитных продуктов через банки. Тем не менее, без активных мер со стороны государства все усилия страховщиков будут напрасны, последует неконтролируемый распад рынка: сокращение рентабельности собственных средств приведет к выводу активов из страховых компаний, инвесторы начнут массово покидать российский страховой рынок.

Реализация мер, направленных на повышение эффективности государственного контроля и надзора за субъектами страхового дела, является неременным условием поддержания стабильности и надежности инфраструктуры страхового рынка и повышение его инвестиционной привлекательности.

Список литературы:

1. <http://www.raexpert.ru/researches/insurance/prognoz2015>
2. <http://www.insur-info.ru/statistics/>
3. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#
4. <http://www.raexpert.ru/indices/ind>
5. <http://www.finmarket.ru/insurance/?id=3909560>
6. http://www.fa.ru/chair/priklsoc/Documents/2014_I_M.pdf
7. http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_270415.pdf
8. <http://www.ins-union.ru/rus/about/docss>

КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САДОВОДЧЕСКОГО НЕКОММЕРЧЕСКОГО ТОВАРИЩЕСТВА

Поплаухина Т.Д., к.э.н., доцент

Каменева О.С., магистрант

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Для огромного числа россиян работа в собственном саду или на огороде - любимая форма досуга. Статус садовода-дачника объединяет множество людей, которых примерно половина всего взрослого населения, особенно в крупных городах, окруженных бесконечным дачным массивом. На современной карте можно насчитать около восьмидесяти тысяч садоводческих товариществ. К ним относятся дачные, садоводческие и огороднические некоммерческие объединения. Занятые под них земли приносят около половины ягод и плодов, примерно четвертую часть всех овощей и пятую - картофеля, выращиваемых в России.

В настоящее время в целях, определенных Федеральным законом от 15.04.1998 г. № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан», владельцы земельных участков для ведения садоводства и дачного хозяйства вправе создавать (учреждать) садоводческие некоммерческие товарищества. По закону садоводством можно заниматься и в индивидуальном порядке. Но практика показывает, что владельцам участков выгоднее и удобнее объединить усилия. Именно поэтому создаются некоммерческие организации на добровольных началах, имеющие целью помогать участникам решать общие вопросы - хозяйственные и социальные. Садоводческое некоммерческое товарищество - классический пример такой организации. Численность его должна составлять не менее трех участников. Садоводческое товарищество обязано пройти государственную регистрацию как юридическое лицо. В то же время уставом товарищества может быть предусмотрена возможность предпринимательской деятельности. При этом полученная прибыль должна направляться на развитие организации и помощь садоводам. Юридические лица в члены садоводческого товарищества не принимаются.

Главным документом для учреждения некоммерческого объединения служит его устав, который принимается и утверждается на общем собрании. Устав садоводческого товарищества разрабатывается на основе типового положения с учетом местных особенностей и потребностей.

Управляет данной некоммерческой организацией председатель правления, полномочия которого установлены законом № 66-ФЗ от 15.04.98 г., а также утвержденным уставом товарищества. Главный орган управления садоводческого товарищества - общее собрание, которое путем прямого голосования избирает правление. Досрочное переизбрание состава правления возможно только по требованию его членов.

Будучи же членом садоводческого товарищества, садовод получает как права, так и обязанности. Право быть избранным в органы садоводческого управления (как и избирать других) предполагает возможность влиять на принятие решений, касающихся общего блага. А обязанности, идущие бок о бок с правами, предписывают садоводам подчиняться решениям общего собрания и его правления, использовать участок только согласно целевому назначению и беречь землю от ущерба. Весь перечень обязанностей подробно расписывает все тот же закон о садоводческих товариществах № 66-ФЗ, где подробнорассматриваются моменты, касающиеся создания и ликвидации садоводческих товариществ, управления ими, прав и обязанностей членов и руководства.

Также закон о садоводческих товариществах разъясняет, какие виды взносов существуют для уплаты в таких товариществах, и чем они различаются. Под вступительными взносами понимаются суммы, внесенные членами некоммерческого объединения на оформление документов и организационные расходы. Членские взносы - средства, регулярно вносимые членами объединения на текущие расходы, например, на оплату труда наемных работников по договорам (сторожей, электриков и т. п.). Целевые взносы - те, которые вносятся на создание или приобретение имущества в общее пользование. Сюда относится все, что предназначено для обеспечения на территории садоводческого товарищества потребностей его членов в водоснабжении, водоотведении, проходе и проезде, электро- и газоснабжении, тепле, охране и пр. Это дороги, ворота и заборы общего пользования, водонапорные башни, котельные, площадки для мусора, противопожарные объекты и т. д.

За землю товарищества уплачивается имущественный налог. Он рассчитывается в зависимости от площади земли садоводческих товариществ за вычетом участков тех членов, у кого они в собственности. Такие владельцы платят налог самостоятельно как физические лица по налоговым уведомлениям Федеральной налоговой службы. Лица, арендующие землю, платят налог через садоводство.

Постоянно действующим органом внутреннего контроля Товарищества является Ревизионная комиссия. Ревизионная комиссия - орган садоводческого товарищества, действующий постоянно, избираемый на общем собрании членов товарищества для финансово-хозяйственного контроля над деятельностью объединения, его правления и других должностных лиц. Свою деятельность комиссия проводит в соответствии с уставом товарищества, а также соответствующими нормативно-правовыми документами.

Выбирают членов комиссии в составе трех человек на один-два года на общем собрании открытым или заочным голосованием из числа лиц с соответствующим образованием - юридическим или экономическим и опытом работы в хозяйственно-правовой сфере. Правомочна и комиссия из двух человек. Если избирают одного, то он называется Ревизором. Любой член товарищества может быть избран в ревизионную комиссию. Собственник-профессионал, постоянно проживающий на территории садоводческого товарищества, но не являющийся ее членом, утверждается отдельно.

В составе ревизионной комиссии не могут быть: председатель правления; члены правления и их родственники; собственники-должники; лица с судимостями и дисквалификацией; кто-либо по доверенности от члена садоводческого товарищества.

Если на общем собрании избираются и другие руководящие органы, то ревизионную комиссию назначают после них. Функции ревизионной комиссии:

1. Контроль исполнения сметы доходов и расходов;
2. Сверка поступления денежных средств за электроэнергию, членских и целевых взносов и оплаты расходов согласно счетам и актам;
3. Анализ выдачи денежных средств под отчет согласно расходным кассовым ордерам и авансовым отчетам;
4. Проверка расчетов по оплате труда физлиц;
5. Проверка задолженности членов садоводческого товарищества;
6. Проверка финансовых документов товарищества, учредительная документация, протоколы собраний и приказы председателя;
7. Проверка законности договоров и других сделок от имени товарищества;
8. Проверка составленного баланса, отчета о целевом использовании денежных средств, налоговых деклараций;
9. Проверка фактического наличия имущества и средств, инвентаризация и сравнение результатов с данными бухучета;
10. Проверка полноты и своевременности уплаты налогов и обязательных платежей.
11. Проверка обоснованности затрат на капитальные расходы и текущую деятельность.

Ревизию финансовой деятельности объединения проводят раз в год. Результаты заключения представляют общему собранию только после ознакомления с ними председателя и членов правления. Комиссия должна своевременно доводить до правления (в письменном виде) результаты всех проверок за семь дней до общего отчетного собрания. По жалобам членов - в 10-дневный срок.

Обязанности председателя и правления в отношении ревизионной комиссии следующие. В период проверок правление оказывает всяческое содействие в работе ревизоров, предоставляя в их распоряжение кабинет, оргтехнику, канцелярские принадлежности. Председатель включает кандидатуры собственников, подавших заявление в бюллетень для голосования, если в повестке собрания значится вопрос выбора

ревизионной комиссии. Председатель правления товарищества обязан представить ревизорам документы, которые указывались в решении о проведении ревизии или дать письменное объяснение об их отсутствии.

После проверки финансовой деятельности комиссия составляет заключение с оценкой правильности составления документации (отчетов, балансов, деклараций). По письменному требованию любого члена правление обязано ознакомить его с выводами комиссии и предоставить копии заключения. При подготовке общего отчетного годового собрания членов объединения правление и председатель обязаны разослать всем своим членам заключения и отчеты ревизионной комиссии.

При отсутствии внешнего аудита заключение делается по годовому отчету товарищества и утвержденному бюджету с начислениями зарплат. Отчет ревизионной комиссии по результатам проверки финансово-хозяйственной деятельности должен содержать перечень нарушений, создающих угрозу интересам садового товарищества и повлиявших на его финансовое состояние и платежеспособность или которые могут привести к ухудшению трудовой и финансовой дисциплины. Типичные нарушения могут быть, например, следующие:

1. Не устранены нарушения, установленные ревизионной комиссией за предыдущие периоды;
2. Отсутствуют должностные инструкции, что не позволяет контролировать объем выполненных работ административным персоналом и правильность оплаты работы;
3. Отсутствуют акты на списание товарно-материальных ценностей или их ввода в эксплуатацию, что не позволяет определить местонахождение приобретенных товаров;
4. Отсутствуют авансовые отчеты и (или) подтверждающие документы, а также не возвращены в кассу выданные в подотчет и неиспользованные суммы денежных средств;
5. При расчетах расходов по смете используются устаревшие или недействующие тарифы;
6. Выдача под отчет денежных средств лицам, не принятыми на работу или не являющимся членами садового товарищества;
7. Списание по актам денежных средств не подтверждаются договорами подряда с физическими лицами или договорами с юридическими лицами на выполненные работы, что также не может рассматриваться как законное списание денежных средств;
8. Отсутствует или нарушена нумерация кассовых и других документов;
9. Нецелевое использование средств и вуалирование нецелевых расходов другими статьями по смете расходов.

При составлении отчета комиссия разрабатывает точные рекомендации по исправлению недостатков. Вся конфиденциальную финансовую информацию (персональные данные членов организации, ее финансовое состояние) комиссия разглашать не имеет права.

Вместе с тем, ревизионной комиссией может быть установлена законность, достоверность и экономическая целесообразность хозяйственных операций, совершенных исполнительными органами товарищества и правильность должностных обязанностей работников разных уровней. Действия правления и председателя товарищества также могут быть признаны своевременными, полными и целесообразными. В полномочия ревизионной комиссии входит и предложения для общего собрания о премиях по результатам работы ревизии для правления и ревизионной комиссии для улучшения мотивации в работе.

ФАКТОРЫ СОЗДАНИЯ ВНУТРЕННЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА

Пусовская Л. А., Скоробогатова А. В.

*Институт экономики, управления и природопользования
г. Красноярск*

Научный руководитель - к.э.н., доцент Зарипова Н. Ш.

В силу глобальных кризисных явлений, а также структурных сложностей в экономике России, все чаще подчеркивается необходимость решения важнейших задач развития. В первую очередь это создание условий для будущего экономического роста страны: диверсификация экономики, развитие предпринимательства и повышение качества жизни граждан. Однако невозможно совершать какие-либо конкретные действия без построения адекватной финансовой инфраструктуры.

Российская финансовая система переживает тяжелые времена, но при решении краткосрочных задач необходимо учитывать требования и вызовы плана долгосрочного экономического развития. На данный момент в структуре финансовой системы преобладают кредитные организации: активы банков на конец I полугодия 2015 года составили 100,4% ВВП, что превысило стоимость активов пенсионных фондов (крупнейших небанковских посредников) в 15,7 раз.[1] Это связано с действием ряда факторов, главным из которых является низкая активность населения на финансовом рынке. Банковские вклады являются наиболее доступными, привычными, простыми и при этом надежными продуктами, что делает их востребованными среди граждан. На данный момент на депозитных счетах физических лиц располагается 23,2 трлн руб., или 29 % ВВП 2015 года.[2] При этом 16,4 трлн руб. хранится в рублях, 6,8 трлн руб. - в иностранной валюте.[3] Это является второй по величине статьей пассивов кредитных организаций. Исходя из приведенных данных можно сделать вывод, что Россию не зря называют страной победившего банковского депозита. Абсолютное преобладание банковских депозитных продуктов оказывает сдерживающее влияние на развитие финансового рынка, лишая экономику внутреннего инвестора.

Решение этой проблемы лежит в изменении устоявшейся структуры активов и пассивов. Во-первых, необходимо постепенно заменить депозиты граждан инвестиционными счетами, во-вторых – популяризировать долгосрочные и доходные инструменты фондового рынка, такие как акции, облигации и прочее. Первым шагом может стать повышение финансовой доступности и финансовой грамотности населения. На данный момент всего 0,7% населения России активно пользуются брокерскими счетами на фондовой бирже ММВБ, что составляет около 1 млн. человек. Так же важно развивать рынок облигаций, в частности понизить или устранить налоговую нагрузку на прибыль от инвестиций. Проведение мероприятий по развитию финансового рынка требует качественной, комплексной проработки российского законодательства. Таким образом, находя эффективные решения и постепенно оздоравливая структуру финансовой системы, возможно создать внутренний инвестиционный спрос, новые источники массового привлечения капитала.

Список литературы:

1. Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации, 2015 – с. 18 URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/opr_1618.pdf (дата обращения: 10.03.2016)
2. Данные Росстата: Валовой внутренний продукт за 2015 год (в текущих ценах) [Электронный ресурс] // URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/130116/tab1b.xls (дата обращения: 6.03.2016)
3. Данные об объемах привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц на 2016 год [Электронный ресурс] // URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-2-1a_16.htm&pid=pdko_sub&sid=dpbv (дата обращения: 12.03.2016)

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Сафиуллина Г.Ж., магистрант

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – к.э.н., доцент Полторыхина С.В.

Одной из составных частей финансовой системы являются коммерческие банки, главная задача которых обеспечить финансовыми ресурсами процесс воспроизводства. Эта деятельность связана с возможностью возникновения потерь или приумножением прибыли, то есть с рисками. Финансовые риски играют большую роль в среде предпринимательских рисков любой коммерческой организации и финансово-кредитных институтов. Рост степени влияния финансовых рисков на результат деятельности кредитной организации связана с быстрой переменчивостью экономической ситуации и конъюнктуры финансового рынка, расширением сферы финансовых отношений организаций, появлением новых для российских компаний финансовых технологий и инструментов и другими факторами.

Выбор данной темы исходит из актуальности на настоящий момент вопроса оценки, анализа и управления финансовыми рисками для коммерческих банков. Поскольку для успешного преодоления мирового финансового кризиса банкам России необходимо пересмотреть и внести изменения в существующую систему риск-менеджмента. Примером для анализа управления представлен ПАО «Сбербанк России».

Главным звеном снижения кредитного риска является наличие обеспечения денежными средствами. Объем принимаемого обеспечения напрямую зависит от риска заемщика или сделки и фиксируется в кредитном договоре. Для повышения качества обеспечения кредитного портфеля банк применяет залоговую политику.

В текущей сложной экономической ситуации был разработан ряд антикризисных мероприятий в части работы с проблемными активами в ПАО «Сбербанк России»:

- укрепление кадрового потенциала подразделений по работе с проблемными кредитами;
- создание антикризисных штабов по работе с крупнейшими клиентами;
- комплекс мер по упрощению реструктуризации кредитов физ.лиц.

Банк уделяет особое внимание поведению сотрудников как практическому проявлению риск-культуры. В банке сформулированы модели поведения, которые являются целевыми для всех сотрудников независимо от их должности с точки зрения риск-культуры.

Таким образом, финансовая деятельность организации тесно связана с различными финансовыми потерями. Для продуктивной работы, целью деятельности каждой организации является минимизация этих потерь – рисков. В случае со Сбербанком, можно подытожить, что благодаря гибкой процентной политике, высокой диверсификации пассивной базы и низкой зависимости от внешних привлечений Банк сохранил достаточный объем рублевой и валютной ликвидности на протяжении всего года. Банку удалось сократить объем краткосрочных заимствований средств Банка России, заменив их средне – и долгосрочными привлечениями, и этим улучшить сложившийся профиль ликвидности.

РОЛЬ АУДИТА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Сафарова А.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Научный руководитель-ст. преподаватель Афанасьева Л.А.

Современная экономика России пребывает в процессе перехода к рыночным отношениям. Её главная особенность заключается в том, что этот процесс происходит в сложных геополитических условиях. Из этого вытекает, что при изменении развитии страны, внутренняя система государства становится неустойчивой. Поэтому в этих условиях важную роль государство отводит контролирующим органам, которые обязаны контролировать деятельность предприятий в связи с переходом к рыночным отношениям.

Аудит, является одним из немногих средств контроля. Он призван давать независимую оценку достоверности финансовой отчетности. Но его роль в деятельности предприятий на этом не заканчивается. Он так же помогает предприятию в разработке предложений по оптимизации производственной деятельности, рационализации расходов и максимизации прибыли, а также оказание сопутствующих услуг.

Основными пользователями аудиторской деятельности являются коммерческие предприятия. Их удельный вес в рыночной экономике становится велик, так как государственным предприятиям приходится уступать свои места. И в этих условиях аудит играет важную роль.

В дальнейшем развитии рыночных отношений коммерческие организации должны будут стать фундаментом всей экономики государства. Аудиторские фирмы будут одними из тех, кто этот фундамент должен будет правильно выстроить. Поэтому, после аудиторской проверки, составляется вывод, в котором написаны рекомендации, направленные на улучшение деятельности организации – клиента.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Сафина М.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Стяжкин И.И., к.т.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

В современных условиях многие экономические вопросы, стоящие перед предприятием, связаны с определением эффективности производства, в том числе и с анализом эффективности использования оборотных средств[1].

Оборотные средства оказывают влияние на основную деятельность предприятий, на его финансовую устойчивость, на основные показатели хозяйственной деятельности промышленного предприятия: на рост объема производства, снижения себестоимости продукции, повышения рентабельности предприятия[2].

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятия в повышении эффективности их использования[3].

Важную роль в повышении эффективности использования оборотных средств предприятия играет экономический анализ, при котором изучается определенная система показателей: объем, динамика, состав и структура оборотных активов, их движение, эффективность их использования.

В условиях рыночной экономики все большее значение приобретает анализ учета и использования оборотных средств. Так как оборотные средства являются основой любого производства, актуальность вопроса об эффективности использования оборотных средств всегда остается в центре внимания менеджеров и руководящего состава предприятия.

Рассмотрим показатели динамики и структуры оборотных средств предприятия ООО «Ар Си Эр» за 2013-2014, которое занимается производством деталей, частей и узлов к автомобильному транспорту, оптовой и розничной торговлей деталями, частями и узлами к автомобильному транспорту, внешнеэкономической и внешнеторговой деятельностью, экспортно-импортными операциями, другими видами деятельности, не запрещенными действующим законодательством, данные представим в виде таблицы 1.

Таблица 1

Показатели динамики и структуры оборотных средств ООО «Ар Си Эр»

| Показатели | Стоимость оборотных средств, тыс.руб. | | | Структура оборотных средств, % | | |
|---------------------------|---------------------------------------|---------|-------------------|--------------------------------|---------|-------------------|
| | 2013 г. | 2014 г. | темп изменения, % | 2013 г. | 2014 г. | отклонение, (+,-) |
| Оборотные средства всего, | 87553 | 147034 | 167,94 | 100 | 100 | x |
| в т.ч.: | | | | | | |
| -запасы | 54930 | 67501 | 122,86 | 62,74 | 45,91 | -16,83 |
| -НДС | | | | | | |

| | | | | | | |
|----------------------------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|
| -готовая продукция | 16 | - | - | 0,02 | - | -0,02 |
| -дебиторская задолженность | 27778 | 66754 | 240,31 | 31,73 | 45,40 | 13,67 |
| -финансовые вложения | - | 10074 | 100 | - | 6,85 | 6,85 |
| -денежные средства | 800 | 2705 | 338,13 | 0,91 | 1,84 | 0,93 |
| -прочие оборотные активы | 16 | - | - | 0,02 | - | -0,02 |

Данные табл.1 показывают, что стоимость оборотных средств на конец 2014 г. составила 147034тыс.руб., за год она возросла на 67,94%. Данный рост был вызван увеличением стоимости запасов на 22,86%, дебиторской задолженности на 140,31% и денежных средств на 238,13%. В структуре оборотных средств преобладают запасы. Их удельный вес на конец 2014 г. составил 45,91%, на долю дебиторской задолженности приходится 45,4%. Удельный вес денежных средств и других оборотных средств не значителен и составляет менее 7%.

Рассмотрим показатели оборачиваемости оборотных средств. Динамика оборачиваемости оборотных средств ООО «Ар Си Эр» за 2013–2014 гг. представлена в табл.2.

Таблица 2

Динамика оборачиваемости оборотных средств ООО «Ар Си Эр»

| Показатели | Годы | | Отклонение (+,-) | Темп изменения, % |
|--------------------------------------|--------|--------|---------------------|-------------------------|
| | 2013 | 2014 | | |
| 1. Сумма оборотных средств, тыс.руб. | 87553 | 147034 | 59481 | 167,94 |
| 2. Выручка от продажи, тыс.руб. | | | | |
| -за год | 282375 | 404252 | 121877 | 143,16 |
| -однодневная | 784, 4 | 1123 | 338,6 | 143,16 |
| 3. Период оборота, дней | 111 | 130 | 19 | 117,12 |
| 4. Скорость оборота | 3,24 | 2,77 | -0,47 | 85,5 |

Данные табл.2. показывают, что по итогам 2014 стоимость оборотных средств составила 147034тыс.руб., за год она возросла на 67,94%. Выручка от продажи возросла с 282375тыс.руб. до 404252тыс.руб., т.е. произошло увеличение на 43,16%. Анализ выявил замедление оборачиваемости оборотных средств на 19 дней, в результате чего они за год сделали оборота. Это свидетельствует об ухудшении эффективности использования оборотного капитала предприятия ООО «Ар Си Эр».

Для ускорения оборачиваемости оборотных средств и повышения эффективности их использования на предприятии ООО «Ар Си Эр» целесообразно использовать следующие мероприятия:

1. Уменьшить величину низколиквидных запасов и следовательно общую величину запасов.
2. Усилить работу по стимулированию ускоренного погашения дебиторской задолженности путем введения скидок за досрочную оплату.
3. Увеличить объем реализации продукции путем выхода на новые региональные рынки через оптовых покупателей.

Реализация этого комплекса мероприятий может увеличить объем выручки, уменьшить величину оборотных средств и повысить оборачиваемость оборотных средств предприятия.

Список литературы:

1. Непочатенко А.А. Финансы предприятий. : Учеб. пособие / А.А. Непочатенко – К.: Центр учебной литературы, 2013 - 504 с.
2. Горностаева В.В., Базюк Н.Ю. Эффективность использования средств производства и пути ее повышения (на примере ТОО «Галант») // Современные научные исследования и инновации. - 2013. - № 4.
3. Сироткин С. А. Оборотные средства и оборотные активы в современной экономике / С.А. Сироткин // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. – 2007. – № 1 (9). – С 65.

ВОЗМОЖНОСТИ ДОСТИЖЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА ПФРФ

Сафиуллина Р.Т., к.э.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г.Альметьевск

Пенсионная система является одной из гарантов системы социальной защиты. Необходимость трансформации социальной сферы под меняющиеся реалии приобрела особое значение в период радикальной экономической перестройки в России.

Для того, чтобы обеспечить социальную стабильность необходимо достичь устойчивости пенсионной системы. Однако в российской пенсионной системе имеется ряд труднорешаемых вопросов,

среди которых особенно выделяют низкий уровень пенсионного обеспечения, несмотря на политику России по повышению размера пенсий до приемлемого уровня. Главной причиной многих проблем пенсионного обеспечения многие специалисты считают высокую долю теневой экономики, вследствие чего в ПФРФ не поступает достаточное количество обязательных взносов. Большое влияние также оказывает резкий рост инфляции в стране.

Немаловажным является и увеличение количества пенсионеров с каждым годом, в то время как их уже более 40 млн. человек. Также, низкий уровень рождаемости обуславливает соотношение между трудоспособным населением и гражданами пенсионного возраста, что приводит к всеобщему старению граждан РФ, увеличению нагрузки на пенсионную систему и в последствии — к дефициту Пенсионного фонда.

В настоящее время финансово-экономический сектор в Правительстве совместно с Минтрудом и экспертным сообществом прорабатывают различные альтернативы на будущее[3]:

- Выравнивание пенсионного возраста для женщин и мужчин на уровне 60 лет.
- Повышение пенсионного возраста до 58 лет у женщин, 63 у мужчин.
- Радикальное повышение до 60 и 65 соответственно.
- Введение ежегодного повышения пенсионного возраста на полгода.

Однако данный вопрос пока остается открытым и в 2016 году повышения пенсионного возраста Правительством РФ не планируется.

Одной из ключевых проблем пенсионного обеспечения остается вопрос сбалансированности бюджета ПФРФ. Начиная с 2014 по 2016 г.г., объявлен мораторий на формирование накопительной части пенсий, таким образом, продление моратория ежегодно дает Пенсионному фонду около 270 млрд. рублей. Между тем дефицит ПФР в 2016 году составит уже более 766 млрд. рублей и в дальнейшем будет только увеличиваться[2].

Всем россиянам 1967 г.р. и моложе этого возраста до конца 2015 года надо было определиться с тем вариантом пенсии, какой они будут формировать для себя. На выбор была предложена страховая пенсия в чистом виде, руководство которой полностью лежит на государстве, или же страховая пенсия плюс накопительная пенсия, которой распоряжаться должны будут негосударственные пенсионные фонды. Финансовый блок правительства РФ настаивает на том, чтобы увеличить срок, в течение которого граждане могли бы определиться по поводу пенсии. Так, по их мнению, стоит продлить это время до 2020 года, однако, против выступает социальный блок правительства РФ.

Возможно в перспективе, необходимо рассмотреть альтернативные варианты пополнения доходной части ПФРФ путем внедрения новой системы уплаты страховых взносов не только за счет работодателей как практикуется в данное время в России, но и самих работников. Практика многих стран показывает высокую эффективность подобной системы. Таким образом, часть страховых взносов в ПФР будут продолжать уплачивать работодатели (по действующему законодательству 22%) и значительно меньшую часть сам работник (рекомендуемая ставка 2%). В итоге непосредственно с зарплаты сотрудников будет вычитаться НДФЛ 13% и 2% в ПФР, что в итоге незначительно повлияет на доходы граждан. С учетом того что, в России проживают более 75 млн экономически активных граждан, даже за вычетом официально зарегистрированных и незарегистрированных безработных ПФР может существенно пополнить доходную часть бюджета, так как данные страховые выплаты могут формироваться в страховой части пенсионных накоплений. Таким образом, частично бремя забот о престарелых гражданах в современном обществе могут на себя взять и сами экономически активные граждане.

Таким образом, при множестве нововведений и преобразований в целом совершенствование пенсионной реформы должно обеспечить достойный уровень жизни (благосостояния) пенсионеров, а также стать основой финансовой устойчивости самой системы, усиливая в ней страховой принцип и стабильность.

Список литературы:

1. Основные проблемы пенсионной системы России и пути их решения [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.rb.ru>
2. Официальный сайт ПФРФ [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.pfrf.ru>
3. Члены правительства не определились с продлением права выбора пенсионного обеспечения [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://pensia-expert.ru>

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Семенова А., студент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к. э. н., доцент Замалетдинова Э.Н.

Денежно-кредитная политика – это очень эффективный инструмент влияния на экономику страны, не разрушающий суверенитета большинства субъектов системы бизнеса. Однако при этом и совершается ограничивание рамок их экономической независимости, но на основные постановления, принимаемые данными субъектами, государство воздействует только лишь косвенным способом.

В совершенстве денежно-кредитная политика вызвана гарантировать устойчивость цен, абсолютную занятость и экономический рост - такие ее высшие и окончательные цели. Но на практике с ее помощью требуется решать наиболее ограниченные, отвечающие существенным нуждам экономики страны проблемы.

Нельзя забывать и о том, что денежно-кредитная политика – весьма мощнейший, а потому и необычайно серьезный инструмент. С ее помощью возможно выйти из кризиса, но и не изъять печальный вариант – усиление сформировавшихся в экономике отрицательных тенденций.

Осуществление денежно-кредитной политики Банком России в условиях непостоянства и изменчивости внешних и внутренних обстоятельств экономики страны неизбежно встречается с рядом трудностей:

- оценка состояния экономического развития;
- воздействия внешнеэкономических факторов;
- непостоянность спроса и предложения на кредитном рынке. Таким образом, значимость кредита под залог ценностей падает из-за залоговой стоимости, частой неосуществимости быстрой реализации залога. Распространенность же потребительского кредита на кредитном рынке увеличивается из-за несложности его оформления, доступности большинству ряда жителей, не запрашивает большого залога, относительно низкая цена и прочие плюсы.

Другая проблема связана с конкуренцией на российском банковском рынке с иностранными банками, в первую очередь, в контексте вероятного присоединения к ВТО и еще более большей открытости, а так же в условиях либерализации валютного законодательства.

Помимо этого, одним из ключевых вопросов денежного рынка в любой стране является стагнация экономики. Наиболее отрицательные моменты стагнации экономики выражаются в обесценении капиталов в наличной и безналичной формах, в падении покупательской способности, в разорении неконкурентоспособных предприятий, в общем экономическом кризисе. Оборот наличных и безналичных средств всегда связан с риском не получить ожидаемой суммы доходности как для государства в целом, так и для отдельного субъекта. Стагнация экономики лишает Банк России результативно выполнять денежно-кредитную политику в стране.

На наш взгляд мерами для улучшения денежно-кредитной политики в РФ могут стать:

1. Монетарные меры. Определенные колебания рубля к бивалютной корзине соответствует расчетному уровню помощи, возможно, гарантирует при текущих макроэкономических параметрах конкретное равновесие. Главная цель государства в настоящее время – удостоверить жесткие намерения согласно поддержанию соответственного курса рубля и гарантировать его устойчивость.

2. Повышение капитализации банковской системы. Внедрение нулевой ставки налога на прибыль в случае её реинвестирования в личный основной капитал банка, отстранение от налогообложения доли доходов инвесторов, которая направлена на развитие уставного капитала банков, законодательное изменение регулировки капитала банков.

3. Консолидация банковского сектора. Данное направление призвано увеличить стабильность банковской системы и её умение решать вопросы согласно экономическому обеспечиванию российских производителей. В этом направлении положительную роль играет механизм предоставления денежных средств крупным банкам с целью получения несостоятельных банков в дополнение к долговому финансированию, которое предоставляется агентству по страхованию вкладов. Кроме того, очень важно повысить требования к наименьшему объему собственных денег для кредитных организаций, а также улучшить функцию реорганизации кредитных организаций и облегчить процедуры их разорения.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что денежно-кредитный рынок все более расширяется и требует более совершенных мер по проводимому регулированию.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ГРАНТАМИ В РЕГИОНЕ

Сенникова М.Г.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Уникальность российской экономики заключается в том, что одним из направлений развития бюджетных отношений является выравнивание уровней социально-экономического развития регионов. Различия в финансовом развитии субъектов Федерации объясняются затянувшимся трансформационным кризисом, а также ухудшением финансового состояния государства. Необходимость государственного управления денежными потоками определяется следующими причинами:

1. Существующая налоговая система не дает возможности в полном объеме финансировать и реализовать расходы бюджетов субъектов Федерации;

2. Бюджеты с низким уровнем доходности не имеют возможность обеспечить высокий уровень жизни населения и их бюджетобеспеченность. Не редко такие бюджеты не могут обеспечить даже среднероссийские параметры экономического развития;

3. Экономически развитые регионы, у которых есть высокоразвитая инфраструктура и хорошие природно-климатические и ресурсные источники, направляют большие средства на агломерацию.

Для повышения эффективности предоставляемой финансовой помощи в настоящее время возникает необходимость оценки региональных бюджетов с целью их выравнивания. Поэтому предлагается применять систему классификации региональные бюджеты с учетом типологии регионов на основе многокритериальной оценки устойчивости бюджетов.

Такая классификация позволит определить близкие по уровню социально-экономического развития региональные бюджеты, а также сформировать методику оказания финансовой помощи из вышестоящего бюджета с учетом типологии.

Ключевым механизмом финансового управления субнациональными бюджетами является механизм межбюджетных трансфертов. «Межбюджетные трансферты – это те средства одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации, которые перечисляются другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации» [1].

Межбюджетные трансферты выступают как наиболее эффективный инструмент современной фискальной политики государства. С помощью межбюджетных трансфертов решаются следующие задачи:

- неравномерность выгод, предоставляемых одним органам власти, порой из-за субъективного отношения, по отношению другим субъектам Федерации;
- выравнивание доходности региональных и местных бюджетов;
- сглаживание недостатков и проблем российской налоговой системы.

Некоторое несоответствие между результатами от полученной финансовой помощи и предпочтениями населения объясняется несоответствием между функциями благосостояния, которые максимизируют население региона и представители органов власти. После рассмотрения моделей поведения чиновников в случае получения грантов регионом следует определить методики распределения трансферты.

Модели распределения финансовой помощи субнациональными бюджетами можно разделить на:

- модели без введения ограничения на объем средств национального бюджета, направляемых на цели межбюджетного выравнивания;
- модели, учитывающие ограниченность финансовых возможностей федерального бюджета и подразумевающие, что источником финансовой помощи могут быть бюджеты территорий-доноров.

Первая группа моделей распределения грантов предполагает, что гранты выделяются с целью выравнивания разницы между оценками расходных и доходных показателей субнациональных бюджетов. Одним из наиболее простых методов расчета финансовой помощи субнациональным бюджетам является расчет величины финансовой помощи для покрытия разрыва между расходами и доходами регионального бюджета. Данный способ расчета трансфертов включает две основные формы определения сумм финансовой помощи.

1. Выделение финансовой помощи в зависимости от фактической величины собственных доходов бюджета и его расходов (то есть погашение разницы между доходами и расходами субнациональных бюджетов).

2. Выделение суммы трансфертов в таком объеме, чтобы расходы региональных бюджетов достигали определенного уровня независимо от налогового потенциала территорий [3].

При этом необходимо стимулировать усилий региональных бюджетов по сбору собственных налогов в полном объеме.

Описанная схема распределения финансовой помощи используется как дополнительная финансовая помощь для бюджетов земель в ФРГ и как ежегодный блочный грант в Великобритании.

Вторую группу моделей распределения трансфертов используют при выделении финансовой помощи с учетом приведения региональных фискальных показателей в соответствие со средними или нормативными. В этом случае региональные фискальные показатели учитывают соотношение налогового потенциала властей-получателей финансовой помощи и стандартного показателя налогового потенциала.

Поскольку использование такой схемы может стимулировать регионы к повышению величины гранта через увеличение уровня налоговых ставок, а значит, - к повышению уровня бюджетных расходов, то описанная схема межбюджетного выравнивания в настоящее время не находит широкого применения. Однако в качестве примера можно привести канадскую систему распределения средств, в рамках программы выравнивающих трансфертов.

В соответствии со статьей 135 БК РФ межбюджетные трансферты из средств субнациональных бюджетов предоставляются в форме:

- финансовой помощи бюджетам, в том числе в форме дотаций из региональных фондов финансовой поддержки и иных дотаций и субсидий;
- субвенций местным бюджетам из региональных фондов компенсаций и иных субвенций, в том числе передаваемых на основании договоров заключенных в соответствии с федеральным законодательством;
- средств, перечисляемых в федеральный бюджет в связи с погашением либо обслуживанием государственного долга субъекта РФ, который имеет место перед Федеральными органами государственной власти;
- иных безвозмездных и безвозвратных перечислений;
- бюджетных кредитов местным бюджетам в соответствии.

Существуют определенные условия, которые должны быть выполнены региональными властями для получения финансовой помощи:

1. Межбюджетные трансферты из вышестоящих бюджетов, которые предоставляются только при условии соблюдения органами власти бюджетного законодательства РФ и налогового законодательства РФ.

2. Бюджетные кредиты, которые предоставляются из вышестоящих бюджетов если отсутствует просроченная задолженность органов власти перед Федеральным бюджетом. При этом перераспределение таких кредитов юридическими лицами не допускается.

3. Законом субъекта РФ могут быть определены и некоторые другие дополнительные условия предоставления финансовой помощи нижестоящим бюджетам.

4. Если условий предоставления межбюджетных трансфертов из вышестоящего бюджета не выполняются, тогда региональный бюджет вправе приостановить предоставление межбюджетных трансфертов [4].

Структурный эффект от реализации программ финансовой помощи регионам проявляется посредством:

- оптимизация структуры доходов и расходов бюджета субъекта Федерации, которая обеспечивает сокращение нерентабельных, неэффективных бюджетных расходов;
- расширение зоны применения программно-целевого бюджетирования;
- оптимизация и повышение эффективности деятельности государственного сектора экономики на мезоуровне;
- приведение качества предоставляемых государственных услуг в соответствие с существующими стандартами качества [5].

Экономический эффект от применения мероприятий по реформированию финансовой системы субъекта РФ будет выражаться:

- в увеличении доходной части регионального бюджета за счет мероприятий инвестиционной деятельности, развитии малого бизнеса, повышении эффективности управления частной собственностью;
- в сокращении неэффективных бюджетных расходов, сокращении кредиторской задолженности бюджетных учреждений и государственных унитарных предприятий субъекта Федерации.

Основные результаты реализации программы реформирования регионального бюджета проявляются также через изменение управленческих механизмов и повышении публичности информации в рамках деятельности финансового органа и иных органов исполнительной власти. Эффект от реализации таких программ реформирования оценивается экспертным путем, поскольку носит косвенный характер по отношению к финансовым показателям.

Субсидии, которые получены Республикой Татарстан и городом Набережные Челны планируется использовать для возмещения ранее произведенных расходов на реализацию программ реформирования.

Исполнение бюджета РТ по оказанию финансовой помощи в форме субсидий в 2016 г. составил 20 млрд. руб., из которых в форме дотации муниципальному образованию "Город Набережные Челны" будет предоставлено в сумме 15364 млн. рублей, в сравнении с г. Казань, которой дотации составят 12335 млн. рублей.

Планируемые дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов составят: в 2016 году - в сумме 97513 млн. рублей, в 2017 году - в сумме 10495 млн. рублей.

Таким образом, в настоящее время бюджетная политика регионов носит скорее централизованный характер. Аргументами в пользу централизации считаются:

- необходимость концентрации ресурсов в центре, что катализирует быстрое реформирование налоговой системы и как следствие снижения налогового бремени;
- уменьшение нерентабельных расходов как региональных так и местных органов властей, пользующихся отсутствием контроля со стороны гражданского общества в регионах.

В тоже время политика централизации усиливает иждивенческие отношения и пассивность региональных и местных властей, в том числе в реализации социальных программ.

Список литературы:

1. Мурылев С., Трунин И. Проблемы моделирования воздействия межбюджетных трансфертов на фискальное поведение субнациональных властей / Вопросы экономики - 2013 г.- №5
2. Кадочников П., Синельников «Влияние межбюджетных трансфертов на фискальное поведение региональных властей в Российской Федерации»
3. Дмитриева О. Еще раз об измененном бюджете-2009 и правительственной антикризисной программе // Рос. экон. журнал. - 2011. - N 5. - С.3-8.
4. Евдокимов А.Н. Бюджет как элемент бюджетной системы: отечественный и зарубежный опыт // Финансовое право. - 2012. - N 7. - С.13-20.

ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПОК В КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Сергеев Д.А., к.э.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Казань

Как известно социально-экономическое развитие любого государства происходит посредством экономического планирования и прогнозирования. В общем виде под планированием понимается разработка планов экономического и социального развития, а также комплекса практических мер по их выполнению. На микроэкономическом уровне выступает как внутрипроизводственное (внутрифирменное) планирование. На макроэкономическом уровне - важный элемент системы управления обществом и средство осуществления социально-экономической политики государства.¹

Применительно к контрактной системе планирование – это разновидность управленческой деятельности, направленной на оптимальное распределение и использования бюджетных средств с целью наиболее эффективного обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Внедрение процедуры планирования в контрактную систему была связано с повышением открытости и прозрачности процедуры закупок, поэтому основное предназначение данной процедуры состоит в том, чтобы заранее проинформировать потенциальных участников закупки о намерениях заказчика.

По мнению Сакаловой Р. М. планирование закупок для государственных и муниципальных нужд необходимо для решения следующих важных задач стратегического характера:

- разумное и целенаправленное расходование средств федерального бюджета и внебюджетных фондов и контроль за расходованием;
- экономия средств федерального бюджета и внебюджетных фондов;
- недопустимость перерасхода средств федерального бюджета и внебюджетных фондов;
- определение приблизительно точного количества товаров и объема услуг для государственных и муниципальных нужд.²

В ранее действующее законодательство были предприняты отдельные попытки введения этапа планирования в контрактную систему. Так, совместным Приказом Минэкономразвития России и Федерального казначейства от 27.12.2011 № 761/20н "Об утверждении порядка размещения на официальном сайте планов-графиков размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков и формы планов-графиков размещения заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков" (далее - Приказ) были установлены порядок размещения на официальном сайте и форма планов-графиков размещения заказа. В соответствии с данным приказом заказчики, начиная с 1 апреля 2012 года, должны были размещать на официальном сайте планы-графики размещения заказов³. Но поскольку контрольный орган, отвечающий за соблюдения законодательства в данной сфере, так и не был определён, заказчики просто игнорировали данную процедуру.

Вступление в действие Федерального закона № 44-ФЗ от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее № 44-ФЗ, который вступил в силу с 1 января 2014 г. впервые в официальном порядке закрепил институт планирования.

Принципиальное отличие нового закона от предыдущего состояло в том, что он стал регулировать весь закупочный цикл начиная с этапа планирования закупки и заканчивая исполнением контракта. Поскольку закупочная деятельность осуществляется за счёт бюджетных средств, а бюджеты, в соответствии с БК РФ принимаются на трёхлетний период то инструментами планирования стали выступать планы закупок и планы-графики закупок.

Планы закупок имеют среднесрочный горизонт планирования. Они разрабатываются на три года (если срок закупки превышает три года, информация вносится на весь срок закупки); исходя из целей проведения закупки, с учётом требования к продукции (в т.ч. предельной цены) и к нормативным затратам на обеспечение функций заказчика по ст.19.

План-график закупок содержит на текущий финансовый год; является основанием для осуществления закупок; формируется заказчиком в соответствии с планом закупок.

Процедура планирования представлена во второй главе № 44-ФЗ. Её введение в действие было отложено до 1 января 2016 года. Задержка была связано с необходимостью принятия дополнительных подзаконных актов. Часть полномочий по изданию нормативно-правовых актов по планированию была передана на нижестоящие уровни власти.

¹ (Большой энциклопедический словарь. 20120

² Сакалова Р. М. Планирование закупок для государственных и муниципальных нужд: анализ нового законодательства // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 251-254.

³ И.В. Анохин, Планы-графики размещения заказа: формирование и внесение изменений. // Госзакупки. — 2012. — №4. — С. 110-114.

Федеральные заказчики при осуществлении процедуры планирования руководствуются постановлениями Правительства РФ №552 и №553 от 5 июня 2015 года. Заказчики Республики Татарстан будут формировать и утверждать планы закупок руководствуясь Постановлением Кабинета министров РТ от 29 сентября 2015 г. N 724, а планы-графики закупок Постановлением Кабинета министров РТ от 12 сентября 2015 г. N 665.

Данные документы принципиально изменяют всё процедуру планирования закупок. Теперь заказчики обязаны представлять первые черновые варианты своих планов закупок главным распорядителям не позднее 1 июля (муниципальные заказчики не позднее 1 августа) текущего года. Далее происходит процедура согласования и утверждения указанных документов в течение 10 рабочих дней после доведения лимитов бюджетных средств.

Этими же постановлениями также установлены случаи внесения изменений в соответствующие документы. В тоже время сроки внесения изменений, по мнению заказчиков сильно удлиняют процедуры закупок, особенно при проведении повторных процедур. На наш взгляд, следует в этих документах установить действующие сейчас сроки, которые установлены совместным Приказом Минэкономразвития России и Федерального казначейства от 31.03. 2015 № 182/7н.

С 1 января 2016 года заказчикам также следует обратить особое внимание на введение процедуры обоснования закупки. Каждая проведенная заказчиком закупка должна быть обязательно обоснована. В плана закупок обоснованию подлежит объект или объекты закупки. В планах-графиках обоснованию подлежит начальная максимальная цена контракта и способ осуществления закупки. Порядок и форма обоснования регулируются Постановлением Правительства РФ №555 от 5 июня 2015 года. На наш взгляд, некоторые принятые нормативно-правовые акты в той или иной степени дублируют друг друга, и усложняют работу заказчикам.

Таким образом, анализ принятых документов по планированию позволяет сделать вывод о том, что нормативно-правовая база по этому вопросу сформирована в полном объеме. В тоже время на смену одному документу о планировании приходит несколько во многом дублирующих документов. При этом большинство документов носит формализованный характер, а за их нарушение будет введена административная ответственность заказчиков.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сидорова А.А.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Стяжкин И.И., к.т.н., доцент

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Казань*

В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции повышается самостоятельность хозяйствующих субъектов в реализации финансовой политики, что коренным образом изменяет условия их функционирования и ставит перед ними задачу обеспечения их устойчивого и стабильного развития. В рамках единой финансовой политики, разрабатываемой на высшем уровне управления, определяются в глобальном масштабе источники финансовых ресурсов и их распределение в рамках организации. Основная задача финансового управления – принятие решений по обеспечению наиболее эффективного движения финансовых ресурсов между организацией и источниками ее финансирования, как внешними, так и внутренними [1. С.15].

В экономическом и менеджерском сообществе сформировалось понимание того, что к управлению рисками организации следует относиться с особым вниманием. Для подготовки высококвалифицированных менеджеров и экономистов крайне важно научиться использовать различные способы устранения риска и уменьшения неблагоприятных последствий его проявления.

В современном мире любая экономическая деятельность различных хозяйствующих субъектов в той или иной степени связана с рисками. Успех в экономической деятельности в значительной степени зависит от способности управлять рисками. В настоящее время данная проблема является одной из основополагающих в экономике, она вызывает интерес среди различных исследователей и заслуживает всестороннего изучения [2. С. 18].

Целью исследования в работе является выявление финансовых рисков в деятельности предприятия и разработка мероприятий по их снижению. Оценка уровня риска является одним из важнейших этапов риск-менеджмента, так как для управления риском его необходимо, прежде всего, проанализировать и оценить.

Оценка рисков предприятия проводилась на примере нефтеперерабатывающего завода ОАО «ТАИФ-НК»[3]. Анализ финансовых рисков деятельности предприятия проводился по абсолютным и относительным финансовым показателям на основании финансовой отчетности за 2012–2014 гг., представленным в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 - Ликвидность баланса 2012-2014 гг., тыс.руб.

| на начало 2012 г. | | | | | |
|-------------------|--|---|--|--|------------|
| Актив | Наиб. ликвид. активы А ₁ | Быстрореализ. активы А ₂ | Медл. realiz. активы А ₃ | Труднореализ. активы А ₄ | Баланс |
| абс.вел. | 17 125 406 | 5 074 409 | 11 084 682 | 17 960 733 | 51 245 230 |
| уд.вес (%) | 33,42 | 9,9 | 21,63 | 35,05 | 100 |
| Пассив | Наиболее срочные обязательства П ₁ | Краткосрочные пассивы П ₂ | Долгосрочные пассивы П ₃ | Постоянные пассивы П ₄ | Баланс |
| абс.вел. | 20 553 726 | 32 | 827 981 | 29 771 241 | 51 245 230 |
| уд.вес (%) | 40,1 | 0,00006 | 1,62 | 58,1 | 100 |
| на конец 2014 г. | | | | | |
| Актив | Наиб. ликвид. активы А ₁ | Быстрореализ. активы А ₂ | Медл. realiz. активы А ₃ | Труднореализ. активы А ₄ | Баланс |
| абс.вел. | 17 142 433 | 13 072 497 | 25 858 624 | 35 839 608 | 91 913 162 |
| уд.вес (%) | 18,65 | 14,22 | 28,13 | 39 | 100 |
| Пассив | Наиболее срочные обязательства П ₁ | Краткосрочные пассивы П ₂ | Долгосрочные пассивы П ₃ | Постоянные пассивы П ₄ | Баланс |
| абс.вел. | 39 972 996 | 6 046 409 | 1 349 572 | 44 350 754 | 91 913 162 |
| уд.вес (%) | 43,5 | 6,6 | 1,5 | 48,3 | 100 |

Риск потери платежеспособности оценивался на основании анализа ликвидности бухгалтерского баланса предприятия и оценки относительных показателей его ликвидности. Было выявлено, что ОАО «ТАИФ-НК» является достаточно ликвидным в период с 2012 по 2013 г., а к концу 2014 г. его ликвидность снижается. В течение анализируемого периода предприятие способно погасить свои текущие обязательства. На предприятии наблюдается увеличение доли обездвиженного капитала. ОАО «ТАИФ-НК» имеет невысокую степень обеспеченности собственными средствами, которые необходимы для финансовой устойчивости.

Таблица 2 - Относительные показатели финансовой устойчивости ОАО «ТАИФ-НК» в 2012-2014гг.

| Показатели | Рекомендуемые значения | 2012г. | 2013г. | 2014г. |
|--|------------------------|--------|--------|--------|
| Коэффициент финансовой независимости (автономии), U_1 | 0,4 -0,6 | 0,54 | 0,55 | 0,48 |
| Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент капитализации), U_2 | $\leq 1,5$ | 0,85 | 0,82 | 1,07 |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами, U_3 | $\geq 0,1$ | 0,36 | 0,35 | 0,15 |
| Коэффициент финансовой устойчивости, U_4 | $\geq 0,6$ | 0,55 | 0,57 | 0,5 |

Анализ показателей финансовой устойчивости показал, что ОАО «ТАИФ-НК» является финансово устойчивым, но к концу 2014г. прослеживается отрицательная динамика изменения финансовой устойчивости ОАО «ТАИФ-НК», т.е. у предприятия возникают небольшие финансовые затруднения.

Предприятие становится менее платежеспособным, и тем самым увеличивается доля заемных средств в финансировании предприятия. На начало исследуемого периода предприятие имело небольшой размер заемных средств, который составил 828 013 тыс.руб., на конец исследуемого периода размер краткосрочных и долгосрочных заемных средств увеличился и составил 7 395 981 тыс.руб. Следовательно, у предприятия уменьшается степень обеспеченности собственными средствами, тем самым возникает риск потери ликвидности и риск потери финансовой устойчивости.

Проведенные расчеты показали, что ОАО «ТАИФ-НК» находится в зоне допустимого риска, следовательно, снижать инвестиционную активность предприятию не рекомендуется, но следует повысить уровень контроля за имеющимися рисками.

Для нейтрализации выявленных рисков ОАО «ТАИФ-НК» предлагаются следующие мероприятия:

1. Организовать систему внутренней отчетности предприятия по срокам платежей контрагентам;
2. Составить платежный календарь предприятия, а лучше всего весь этот процесс автоматизировать;
3. Планирование и контроль погашения дебиторской задолженности, контроль над соответствием кредиторской и дебиторской задолженности;
4. Уменьшение запасов и ликвидных средств, в результате чего предприятие сможет пустить больше капитала в оборот;
5. Контроль состояния расчетов с клиентами и своевременное предъявление исковых заявлений;
6. Ориентация на возможно большее количество заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты;
7. Ускорение и повышение эффективности расчетов, использование факторинга.

Использование продуманной системы риск-менеджмента позволит нейтрализовать риск потери ликвидности и устранить возникший к концу 2014 г. риск потери финансовой устойчивости. ОАО «ТАИФ-НК» в процессе своего функционирования будет способно управлять возникающими финансовыми рисками, оставаясь финансово устойчивым.

Список литературы:

1. Антонов, Г.Д. Управление рисками организации: учебное пособие / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 153 с.
2. Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия: Учебное пособие / В.Н. Уродовских. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. – 168 с.
3. <http://www.taifnk.ru/>

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Сидорова Ж.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – к. э. н., доцент Янковская Д. Г.

На современном этапе большинство предприятий можно охарактеризовать как финансово-несостоятельные, так как на них оказывают воздействие множество факторов. К таким факторам относятся: снижение объемов производства, высокая инфляция, общая финансовая нестабильность рынка, изменения в государственной экономической политике. Системный мониторинг предприятия - банкротства говорит о том, что в большинстве случаев банкротство наступает не внезапно, а постепенно.

Для выявления и уменьшения нестабильности, необходимо вести постоянную аналитическую работу. Анализ и оценка финансового состояния поможет руководству предприятия избежать кризисной ситуации и банкротства.

Финансовый анализ деятельности предприятия основывается на показателях: коэффициенты оборачиваемости активов предприятия, дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемости капитала, фондоотдачи основных средств и другие.

Финансовое состояние - характеристика деятельности организации, отражающая обеспеченность финансовыми ресурсами, целесообразность и эффективность из размещения и использования, платежеспособность и финансовую устойчивость [1, с.140].

Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Проблема финансового состояния затрагивается в трудах известных российских ученых В.В. Ковалева, А.Д. Шеремета и других, работы которых посвящены вопросам финансового анализа. Финансовое состояние организации трактуется с различных взглядов. Анализ научной литературы по данной проблеме позволил выделить подходы к определению финансового состояния, представленные в таблице 1.

Подходы к определению понятия "Финансовое состояние организации"

Таблица 1.

| Автор | Подходы к определению |
|--------------|--|
| В.И.Ивашенко | Результат финансовой деятельности. Он характеризуется величиной средств организации, их размещением и источниками поступления. Из этой формулировки не понятно, почему финансовое состояние организации является лишь результатом его финансовой деятельности, почему он не является результатом также операционной и инвестиционной деятельности. |
| О.В.Грищенко | Способность коммерческой организации финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями, платежеспособностью и |

| | |
|---------------------------------|--|
| | финансовой устойчивостью, что раскрывает экономическую сущность данного понятия только через одну его характеристику - устойчивость. |
| А. Д. Шеремет Р. С. Сайфулин | Характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами. |
| А.И.Ковалев, В.П.Привалов | Совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Следует отметить, что финансовое состояние организации - это совокупность показателей, с их помощью оно только количественно измеряется. |
| И. Т. Балабанов | Характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. |

Источник: составлен автором по материалам [3].

Таким образом, исходя из показанных определений, можно сделать вывод, что финансовое состояние - состояние финансов предприятия, характеризующее совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых ресурсов.

Цель анализа финансового состояния предприятия - получение основных норм, дающих объективную и всестороннюю оценку финансового состояния, и определение на этой основе конкретных путей улучшения организации финансов [2]. В зависимости от целей анализа, руководство самостоятельно определяет одну из указанных выше методик.

Финансовый анализ деятельности предприятия в современных условиях российской экономики является неотъемлемой частью успешного развития любой организации. Он позволяет оценить степень финансовой устойчивости предприятия, оценки деловой активности и эффективности предпринимательской деятельности. А в условиях нынешней нестабильной ситуации в экономике мира, тема финансового анализа является актуальной для большей части малых, средних и крупных предприятий.

Список литературы:

1. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. — М.: Дело-Сервис, 2008. - 152 с.
2. Кирюшкина А. Н. Анализ и оценка финансового состояния предприятия [Текст] / А.Н. Кирюшкина // Молодой ученый. - 2014. - №3. - С.432 - 436.
3. Горский И.В. Прибыль предприятия и налоги // Налоговое образование. - 2011. - № 1 - 2, - С. 3 - 14
4. Электронный ресурс: <http://uchebnik.biz/book/856-finansy-organizacij-predpriyatij/4-glava-1-ocenka-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya.html>

ОТЧЕТНОСТЬ ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЁ ВИДЫ

Скворцова А.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель: к.э.н., доцент Хайруллина Д.И.

Внешнеэкономическая деятельность - это деятельность, которая предусматривает взаимовыгодный международный обмен товарами (услугами), с целью получения дополнительных рынков сбыта, или приобретения необходимых материальных ресурсов. Внешнеэкономическая деятельность организации представляет собой сферу совокупности средств и методов хозяйственной деятельности организации связанной с выходом на внешний рынок других государств, а также экспортом и импортом товаров и услуг.

Внешнеэкономическая деятельность организации осуществляется в соответствии с федеральным законодательством и нормативно-правовыми актами.

Отчетность — это логическое завершение учетного процесса в совокупности взаимосвязанных показателей (данных) характеризующих результаты хозяйственной и финансовой деятельности организации за определенный (отчетный) период. Средством управления и способом представления информации о деятельности организации. Представленная информация о деятельности организации представляется в различных видах для проведения экономического анализа, планирования и прогнозирования дальнейшей деятельности организации.

В постоянно меняющейся рыночной конъюнктуре доступ к внешнему рынку других государств – это замечательная возможность расширения рынка сбыта товаров и услуг, а также взаимовыгодного взаимодействия с другими международными организациями с использованием иностранной валюты. В современных условиях значимым аспектом является необходимость грамотного составления и совершенствования отчетности. Правильно составленная отчетность - это залог успешной работы организации.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Солдаткина Е.И.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Стяжкин И.И., к.т.н., доцент

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
г. Казань*

В настоящее время в условиях экономической нестабильности предприятиям как никогда необходимо задуматься о создании эффективного механизма управления денежными средствами для поддержания экономического стабильного положения компании. Как недостаток, так и избыток денежных средств может оказать негативное влияние на компанию. В случае возникновения переизбытка денежных средств возникает вопрос о их рациональном инвестировании. В условиях кризиса целесообразнее прибегнуть к краткосрочному вложению средств, что позволит в случае необходимости в короткий срок трансформировать их в денежные средства. Однако недостаток денежных средств более губителен для компании. К причинам недостатка денежных средств на макроэкономическом уровне можно отнести: повышенный уровень инфляции в стране, налоговую политику государства, изменение котировок валют, повышение ставок на кредиты. Одной из основных проблем предприятия является высокий уровень дебиторской задолженности. Многие организации компенсируют не задействованную в обороте часть средств в виде дебиторской задолженности за счёт заемных средств, при этом их значительная часть предоставляется кредитными учреждениями. Однако после увеличения ключевой ставки ЦБ РФ 16 декабря 2014 года до 17 % многие компании оказались отрезанными от кредитных ресурсов, ставки по которым достигли запредельных величин (25-30%). А ставка рефинансирования оставалась на прежнем уровне 8,25%, вследствие чего возникла ситуация когда предприятиям стало более выгодно платить пени по договору, чем исполнять свои кредитные обязательства. С 1 января 2016 года ставка рефинансирования приравнена к ключевой ставке, которая в настоящее время установлена на уровне 11%, этот факт положительно отразится на динамике возврата кредитов, поскольку размер пени уравнивается с процентами по кредитам и организациям выгоднее станет не накапливать задолженность, а погашать её.

Предприятие не может оказать большого влияния на внешнюю политику, но может менять свою внутреннюю политику, ориентируясь на влияние рынка. К примеру: изменить вид выпускаемой продукции или рассмотреть возможность выхода на новые рынки сбыта, пересмотреть либо отложить инвестиционные программы, продать или сдать в аренду внеоборотные активы, использовать механизма частичной или полной предоплаты, снизить к минимуму дебиторскую задолженность. Так как сегодня практически ни одно предприятие не обходится без дебиторской задолженности, возникает необходимость повышения эффективности и качества управления ею. Одной из проблем управления дебиторской задолженностью является разрозненность функциональных обязанностей по сбору денежных средств, анализу дебиторской задолженности, принятию решения о предоставлении кредита между разными подразделениями внутри предприятия. При этом отсутствуют регламенты взаимодействия и ответственные за каждый этап. В действительности лишь малая доля компаний может похвастаться отлаженной системой управления дебиторской задолженностью, в большинстве случаев предприятиями используются лишь малую часть инструментов по борьбе с «дебиторкой». Возникает вопрос: как отладить эту систему? Прежде всего, необходимо провести анализ дебиторской задолженности за предыдущий период, в результате, которого оценивается уровень и состав дебиторской задолженности и насколько эффективны вложенные в нее инвестиции. В дальнейшем при предоставлении отсрочки новому клиенту необходимо проверить его соответствие планируемым критериям и лимитам. Также необходимо предусмотреть ряд поощрительных мер при досрочном/своевременном возврате дебиторской задолженности в виде бонусов либо скидок. Также целесообразнее, с целью сохранения добрых отношений с клиентом на следующие сделки, назначить ответственных за своевременное погашение дебиторской задолженности не менеджеров отдела продаж, а независимых сотрудников финансовой службы. Необходимо предусмотреть четко разработанную стратегию действий по работе с просроченной задолженностью.

Вопрос управления дебиторской задолженностью очень важен для каждого предприятия. При рациональном управлении задолженностью предприятие может значительно улучшить свое финансовое состояние. Важно правильно провести оценку и анализ состояния предприятия и подобрать наиболее подходящие для себя методы.

Проведем анализ динамики дебиторской задолженности на примере ООО «Картонно бумажный комбинат» за 2012-2014гг.

В таблице 1 приведены данные динамики дебиторской задолженности в 2013-2014г.г.

Таблица 1

Динамика дебиторской задолженности ООО «Картонно бумажный комбинат» 2013-2014г.г.

| Показатель | На конец 2013 года | | На конец 2014 года | | Изменения | | Темп роста, % |
|--|--------------------|--------------|--------------------|--------------|------------------|--------------|---------------|
| | Сумма, тыс. руб. | Удел. Вес, % | Сумма, тыс. руб. | Удел. Вес, % | Сумма, тыс. руб. | Удел. Вес, % | |
| 1. Дебиторская задолженность краткосрочная – всего, в том числе: | 214301 | 100 | 137879 | 100 | -76422 | - | 35,66 |
| 1.1 Расчеты с покупателями и заказчиками | 152536 | 71,2 | 125403 | 91,0 | -27133 | +19,8 | 127,8 |
| 1.2 Авансы выданные | 404 | 0,2 | - | - | -404 | -0,2 | - |
| 1.3 Прочая | 61361 | 28,6 | 12470 | 9,0 | -48891 | -19,6 | 20,32 |
| 2. Дебиторская задолженность долгосрочная – всего, в том числе: | - | | - | - | | | |
| 3. Дебиторская задолженность, всего | 214301 | 100 | 137879 | 100 | -76422 | - | 64,34 |

Из приведенных в таблице 1 данных видно, что вся дебиторская задолженность компании является краткосрочной. За 2014 год она снизилась на 76422 тыс. руб. или 35,66% и составила 137879 тыс. руб. Указанный факт был достигнут в основном благодаря уменьшению задолженности покупателей и заказчиков на 27133 тыс. руб., уд. вес в общей сумме дебиторской задолженности составил 91% и снижению задолженности прочих дебиторов на 48891 тыс. руб. или на 79,68%, уд. вес, которых уменьшился на 19,6% и составил 9% общей суммы дебиторской задолженности. Из указанных данных видно, что дебиторская задолженность уменьшилась за счет снижения долгов покупателей и прочих дебиторов. Это говорит об осмотрительности кредитной политики компании по отношению к покупателям.

В таблице 2 представлены данные доли дебиторской задолженности в оборотных активах.

Таблица 2

Доля дебиторской задолженности в оборотных активах ООО «Картонно бумажный комбинат» 2013-2014г.г.

| Показатели | 2012г. | 2013г. | 2014г. |
|--|---------|---------|---------|
| Дебиторская задолженность (тыс.руб.) | 164073 | 214301 | 137879 |
| Оборотные активы (тыс.руб.) | 1080450 | 1188640 | 1314101 |
| Доля дебиторской задолженности в оборотных активах | 0,15 | 0,18 | 0,10 |

Их произведенных расчетов видно, в 2013 г. доля дебиторской задолженности увеличилась на 20 % по сравнению с 2012 г., а в 2014г. произошло снижение значения данного показателя на 44,4%. Данный факт является положительным явлением, и означает, что все меньшая доля оборотных активов выводится из оборота, и как следствие, максимально принимает участие в текущей деятельности организации.

Однако нельзя анализировать исключительно дебиторскую задолженность, наравне с ней необходимо провести оценку и кредиторской задолженности. Дебиторская и кредиторская задолженности это естественные составляющие бухгалтерского баланса предприятия. Они возникают при несовпадении даты возникновения обязательств с датой возврата по ним. Остатки дебиторской и кредиторской задолженности являются началом, стартом для дальнейшего, детального изучения влияния расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовое состояние предприятия. Проведем анализ динамики кредиторской задолженности:

Таблица 3.

Анализ объема, состава и динамики кредиторской задолженности ООО «Картонно бумажный комбинат» 2013-2014г.г.

| Показатель | На конец 2013 года | | На конец 2014 года | | Изменения | | Темп роста, % |
|---|--------------------|--------------|--------------------|--------------|------------------|--------------|---------------|
| | Сумма, тыс. руб. | Удел. Вес, % | Сумма, тыс. руб. | Удел. Вес, % | Сумма, тыс. руб. | Удел. Вес, % | |
| 1. Кредиторская задолженность Краткосрочная – всего, в том числе: | 319420 | 100 | 370256 | 100 | +50836 | - | 115,91 |
| 1.1 Расчеты с поставщиками и подрядчиками | 286895 | 89,9 | 276321 | 74,63 | -10574 | -15,27 | 96,31 |
| 1.2 Авансы полученные | - | - | - | - | - | - | - |

| | | | | | | | |
|--|--------|------|--------|-------|--------|-------|--------|
| 1.3 Расчеты по налогам и сборам | 15301 | 4,79 | 18639 | 5,03 | +3338 | +0,24 | 121,8 |
| 1.4 Кредиты | 246 | 0,01 | 61891 | 16,71 | +61645 | +16,7 | 251,6 |
| 1.5 Займы | - | - | - | - | - | - | - |
| 1.6 Прочее | 16978 | 5,3 | 13405 | 3,63 | -3573 | -1,67 | |
| 2. Кредиторская задолженность долгосрочная – всего, в том числе: | - | - | - | - | - | - | - |
| 3. Кредиторская задолженность, всего | 319420 | 100 | 370256 | 100 | +50836 | - | 115,91 |

Из приведенных в таблице 3 данных видно, что вся кредиторская задолженность компании является краткосрочной. За 2014 год она возросла на 50836 тыс. руб. или на 15,91% и составила 370256 тыс. руб. В том числе изменения произошли за счет увеличения кредитов на 61645 тыс. руб. Также за счет уменьшения задолженности перед поставщиками и подрядчиками на 10574 тыс. руб. или на 3,7% и составило 276321 тыс. руб., уд.вес в общей сумме кредиторской задолженности составил 74,63%, доля за 2014 год снизилась на 15,27%. При этом поставщики и подрядчики составляют наибольшую долю в общей сумме кредиторской задолженности. За счет увеличения задолженности перед бюджетом на 3338 тыс. руб. или на 21,8%, которое составило 18639 тыс. руб., уд.вес при этом в общей сумме кредиторской задолженности увеличился на 0,24% и составил 5,03%. Данные изменения в сторону возрастания возможно появились под влиянием модернизации оборудования. Сумм просроченной задолженности за 2014 год не образовалось. Это свидетельствует о том, что ООО «Картонно бумажный комбинат» произвел расчеты по суммам кредиторской задолженности своевременно, в соответствии с оговоренными сроками расчетов.

На финансовое состояние организации способны оказать влияние как балансовая величина дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости и той и другой. Рассмотрим Коэффициент оборачиваемости (деловой активности) дебиторской и кредиторской задолженности:

Таблица 4.

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Картонно бумажный комбинат» 2013-2014 г.г.

| показатель | 2013 год | | | 2014 год | | |
|--|----------------|-----------------------|-------------------------------|----------------|-----------------------|-------------------------------|
| | Сумма тыс.руб. | Коэф. оборачиваемости | Период Оборачиваемости в днях | Сумма тыс.руб. | Коэф. оборачиваемости | Период Оборачиваемости в днях |
| Выручка от продаж | 5903299 | | | 5689383 | | |
| Ср.величина кредиторской задолженности | 296872 | 19,9 | 18 | 344838 | 16,5 | 22 |
| Ср.величина дебиторской задолженности | 189186,5 | 31,2 | 12 | 176090 | 32,3 | 11 |

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности превышает коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2013-14гг. Указанный факт можно рассмотреть как положительный. Невзирая на то, что сумма кредиторской задолженности выше суммы дебиторской, организация рассчитывается с кредиторами реже, чем происходит возврат дебиторской. Из расчетов видно: в 2014 году произошло снижение периода оборачиваемости дебиторской и рост кредиторской задолженности.

Таким образом, для предприятия очень важно знать и уметь управлять дебиторской задолженностью, особенно в период повышенной инфляции, когда происходит обесценивание денег, когда не все предприятия – партнеры могут вовремя рассчитаться по всем своим обязательствам. Однако при своевременном выявлении просроченной задолженности и оперативной всесторонней работе по ней предприятие способно свести к минимуму вопросы, касающиеся дебиторской задолженности.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «КАМГЭСЗЯБ»

Стяжкин И.И., Буранов С. Н.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Финансовая среда организации - это комплекс взаимных многосторонних деловых связей организации с субъектами и объектами финансовых отношений. Финансовую среду организации делят на внутреннюю и внешнюю.

Для того чтобы определить стратегию поведения организации и провести эту стратегию в жизнь, руководство должно иметь углубленное представление не только о внутренней среде организации, ее потенциале и тенденциях развития, но и о внешней среде, тенденциях ее развития и месте, занимаемом в ней организацией.

Существует большое количество методов оценки внутренней и внешней финансовой среды организации: SWOT-анализ; PEST-анализ; SNW-анализ; портфельный анализ; сценарный анализ; профиль среды; метод взвешивания каждого фактора; метод 5х5; горизонтальный; вертикальный; сравнительный метод; метод относительных коэффициентов; факторный метод; экспертный метод и пр.

Оценка внутренней и внешней финансовой среды организации осуществлялась на примере ООО «КамгэсЗЯБ». Основной вид деятельности ООО «КамгэсЗЯБ» – производство строительных материалов. ООО «КамгэсЗЯБ» в большой степени ориентировано на производство сборного железобетона (более 10 000 марок, в числе которых многопустотные плиты перекрытий безопалубочной технологии бельгийской фирмы «ECHO Engineering»), также завод выпускает изделия из ячеистого автоклавного бетона, элементы благоустройства (линия «ФРИМА»), товарный бетон и раствор и прочие изделия для жилищного и промышленного строительства.

Оценка внутренней финансовой среды ООО «КамгэсЗЯБ» показала:

- выпуск продукции за 2014 г. составил 1 338 432 тыс. руб. при плане производства – 1 350 270 тыс. руб. Выполнение плана производства составило 99%. Выручка за 2014 г. составила 1 299 396 тыс. руб. или 95% от плана. Прибыль от продаж составила 84 085 тыс.руб. или 94% от плана, рентабельность продаж – 6,5%. Чистая прибыль составила 4 031 тыс.руб. или 67% от плана, рентабельность – 0,3%. На невыполнение показателя по чистой прибыли повлияло, в числе прочего, увеличение процентов по кредиту: на 3 825 тыс. руб. против плана;

- среднесписочная численность работающих – 771 человек, что на 1 человека ниже запланированной численности. Средняя заработная плата составила 27 552 рублей, что на 1214 рублей ниже плановых показателей. Норматив заработной платы ниже планового показателя: 19,0%, при плане 19,7%. В связи с невыполнением основных плановых показателей, частично не были начислены запланированные премиальные выплаты. Производительность труда составила 144,7 тыс.руб. на 1 работника списочного состава, что ниже планового показателя на 1,2 тыс.руб.;

- значительная доля дебиторской задолженности предприятия (37,3%) падает на дочерние подразделения ОАО «КТЭС» - 33 836 тыс.руб. Анализируя дебиторскую задолженность покупателей и заказчиков можно отметить, что существует просроченная дебиторская задолженность, более 3 месяцев, на сумму 11 020 тыс.руб., что составляет – 12,2%. Срок оборачиваемости дебиторской задолженности 25 дней.

Таким образом, в 2014 г. предприятие недополучило выручки от продаж 66 974 тыс.руб., по причине снижения рыночных цен (высокая конкуренция) на некоторые виды продукции и отсутствия достаточного количества заказов на бетон и раствор; недополучено чистой прибыли на сумму 1985 тыс.руб., одной из причин чего стало увеличение процентов по кредиту на 3825 тыс.руб.; финансовое состояние предприятия относительно стабильное, наблюдается положительная динамика показателей ликвидности, появились собственные оборотные средства, EBITDA положительная.

Оценка внешней финансовой среды ООО «КамгэсЗЯБ» проводилась в разрезе факторов непрямого влияния и факторов внешней среды непосредственного влияния. Оценка проведена по доминантным направлениям финансового развития организации. Для осуществления данной оценки использовались методы SWOT-анализа и экспертной оценки. Анализ позволил выявить факторы внешней финансовой среды организации, оказывающие наибольшее влияние на финансовое развитие ООО «КамгэсЗЯБ».

Современное негативное состояние экономики страны сказывается на строительной отрасли, в том числе и на ООО «КамгэсЗЯБ». В 2015 г., несмотря на рост стоимости заключенных в сфере строительства контрактов по сравнению с 2014 г., строительный рынок по некоторым показателям испытывает отрицательную динамику. Следовательно, ожидать положительной динамики внешней финансовой среды предприятия не приходится.

Основными внешними факторами, сдерживающими деятельность ООО «КамгэсЗЯБ», являются такие финансовые факторы как: высокий уровень налогов; высокая стоимость материалов, конструкций, изделий; неплатежеспособность заказчиков; недостаток финансирования. Кроме финансовых факторов можно отметить недобросовестную конкуренцию со стороны других строительных фирм на новые заказы.

Основными рекомендуемыми направлениями совершенствования финансовой среды ООО «КамгэсЗЯБ» являются: повышение его деловой активности; совершенствование управления дебиторской задолженностью организации; снижение себестоимости продукции и рост рентабельности продукции организации.

Непосредственно влиять на внешнюю финансовую среду ООО «КамгэсЗЯБ» не может, хотя некоторое косвенное влияние все же может быть осуществлено. Для этого необходимы новые подходы к решению важнейших задач, таких как привлечение молодых, активных кадров в строительную сферу, повышение качества и производительности труда, повышение доступности приобретения жилья населением, развитие социальной инфраструктуры, обеспечение большей конкуренции в строительном бизнесе.

Список литературы:

1. Буранова Е.А. Проблемы и пути структурной перестройки экономики республики Татарстан в условиях модернизации // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции (19 февраля 2014 г., г. Уфа). – Уфа: Башкирский государственный университет, 2014. – С. 41-46.
2. Буранова Е. А. Структурная перестройка экономики республики Татарстан в связи с вступлением России в ВТО // Торгово-экономические проблемы регионального бизнес пространства. – 2014. – № 1.– С. 115-118.
3. Буранова Е. А. Институциональная среда антикризисного управления предприятием // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 декабря 2014 г., г. Уфа). – Уфа: Аэтерна, 2014. – С. 21-24.
4. Деловой климат в строительстве в IV квартале 2015 г.– М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 24с.
5. Керимов Р. В. Подходы к управлению конкурентоспособностью строительных организаций. – Пинск: ПолесГУ, 2015. – 340 с.
6. Хафизова-Осадчий Э.Я. Оценка финансовой устойчивости предприятия в современных условиях экономики // Экономика и социум. – 2015. – №2-5 (15). – С. 995-1001.
7. Царегородцев Р. Ю. Современные проблемы анализа финансово-экономического состояния организаций строительного комплекса // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире: материалы Международной научно-практической конференции (15 марта 2015 г., г. Санкт-Петербург). – Санкт-Петербург: Информационный издательский учебно-научный центр «Стратегия будущего», 2015. – С. 80-82.

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ГРАНД РЕСУРС»

Сухоконова А.А., Магарина И.Ю.

*Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Диагностика финансового состояния имеет большое значение для предприятий, так как на ее основе разрабатываются основные мероприятия по его совершенствованию. Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

По своей сути, финансовое состояние организации отражает конечные результаты его деятельности, которые и интересуют собственников организации, его деловых партнеров, налоговые органы.

Существуют различные методы оценки финансового состояния организации. Финансовое состояние предприятия можно оценивать помощью коэффициентного метода. Анализ коэффициентов важен при диагностике финансового состояния предприятия, так как позволяет оценить различные аспекты его деятельности [1.С.400].

Коэффициенты используемые для диагностики финансового состояния организации включают в себя: коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности. Выделенные коэффициенты позволяют оценить сильные и слабые стороны финансового положения организации, указать на актуальные вопросы в деятельности организации, требующие дальнейшего изучения и исследования, а также выявить основные направления и влияющие факторы, которые невозможно проследить, рассматривая индивидуальные показатели отчетности с использованием методов вертикального, горизонтального и трендового анализа[2.С. 106]. На основе проведенного анализа разрабатываются мероприятия по устранению слабых сторон и поддержания сильных сторон деятельности предприятия.

Существуют различные отечественные и зарубежные методики диагностики банкротства предприятия. Использование зарубежных методик может только дополнять анализ финансового состояния и диагностику банкротства, так как разработка этих методик была произведена на основе других условий функционирования предприятий. Отечественные модели более точно позволяют провести диагностику банкротства предприятия, так как эти модели были разработаны с учетом российских условий функционирования предприятий.

ООО «ГРАНД РЕСУРС» выступило объектом исследования в данной работе. Основными видами деятельности ООО «ГРАНД РЕСУРС» является заготовка, переработка и реализация лома черных металлов.

Проведенная диагностика финансового состояния исследуемого предприятия показала, что деятельность ООО «ГРАНД РЕСУРС» ухудшается к концу изучаемого периода, что непосредственно сказывается на динамике показателей, характеризующих деятельность организации.

Происходит увеличение суммы имущества предприятия, которое происходит в основном за счет оборотных активов предприятия. В составе имущества внеоборотные активы на протяжении 2013-2015 гг. имеют очень маленькую долю.

Происходит снижение финансовых результатов деятельности предприятия, а именно снижается выручка от продаж и себестоимость проданных товаров ООО «ГРАНД РЕСУРС» и, соответственно, снижается чистая прибыль и показатели рентабельности, характеризующие эффективность деятельности в целом.

Эффективность использования активов предприятия также имеет тенденцию снижения, что связано с ростом сумм этих активов и снижением выручки от продаж, а именно снижается фондоотдача и оборачиваемость оборотных активов предприятия.

Баланс ООО «ГРАНД РЕСУРС» абсолютно ликвидным назвать нельзя, так как нормативные неравенства не выполняются. Показатели платежеспособности ниже нормативных значений, следовательно, у предприятия не достаточно средств для покрытия своих обязательств. Кроме того, можно отметить отрицательную динамику снижения показателей платежеспособности.

Происходит снижение показателей деловой активности предприятия, что связано с увеличением сумм оборотных активов предприятия и одновременным снижением выручки от продаж. Это говорит о том, что предприятие стало хуже использовать оборотные активы предприятия. Выросли суммы запасов и дебиторской задолженности, следовательно, эти средства были отвлечены из оборота и не приносят ООО «ГРАНД РЕСУРС» дополнительной прибыли.

Отрицательно характеризуется и финансовая устойчивость предприятия, так как коэффициенты не соответствуют нормативным значениям, предприятие сильно зависимо от кредиторов и в нем преобладает заемный капитал. То есть сформированная структура капитала не является оптимальной и ООО «ГРАНД РЕСУРС» недостаточно собственных средств. Увеличение заемного капитала также связано с тем, что на предприятии числятся большие средства запасов и дебиторской задолженности.

Диагностика банкротства предприятия была проведена с помощью различных отечественных и зарубежных методик, почти по всем методикам ООО «ГРАНД РЕСУРС» имеет риск банкротства. Это объясняется сильной зависимостью от кредиторов и снижением сумм финансовых результатов.

В результате проведенного анализа были выявлены основные направления совершенствования деятельности ООО «ГРАНД РЕСУРС»: это минимизация издержек предприятия, увеличение объемов продаж и увеличение собственного капитала.

В связи с этим были предложены следующие мероприятия:

1. Снижение себестоимости продукции за счет интенсификации процесса производства, то есть было предложено обновление основных фондов, которое обеспечит снижение себестоимости.

2. Снижение себестоимости продукции за счет снижения сумм заработной платы, а именно было предложено перейти на новую систему оплаты труда, что позволит также повысить эффективность производства, так как повысится заинтересованность работников в результатах своего труда.

3. Снижение суммы себестоимости продукции за счет снижения сумм амортизационных отчислений, а именно переход на новую систему начисления амортизации.

4. Увеличение доли собственного капитала за счет оптимизации активов и снижения за счет этого сумм заемного капитала. Оптимизация активов предлагается за счет снижения сумм запасов и дебиторской задолженности и совершенствования управления ими в дальнейшем

5. Увеличение сумм собственного капитала за счет совершенствования процесса перераспределения чистой прибыли предприятия. Предлагается 80% чистой прибыли на накопление и 20% чистой прибыли направлять на потребление.

6. Увеличение объема нераспределенной прибыли за счет роста чистой прибыли.

7. Увеличение объема продаж ООО «ГРАНД РЕСУРС» за счет рекламы.

8. Увеличение объема продаж за счет развития производства продукции. Оборудование для производства запчастей на предприятии имеется, предлагается расширить ассортимент, а именно начать выпуск:

- кольца фрикционного;
- крышки 41-104-5099;
- крышки 41-1035099;
- колец уплотнительных В1FUD 60-75-8, 60-72-8, AS 70-80-7/10.

За счет предложенных мероприятий произойдет увеличение сумм чистой прибыли, увеличение доли собственного капитала, увеличение финансовой устойчивости и платежеспособности, то есть будет совершенствоваться финансовое состояние предприятия.

Список литературы:

1. Магарина, И.Ю. Диагностика финансового состояния предприятия // И.Ю. Магарина, А.Г. Магарин / Сборник: «Тенденции и закономерности развития современного российского общества: экономика, политика, социально-культурная и правовая сферы» Материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, учителей, студентов, аспирантов и ученых. Институт экономики, управления и права (г. Казань). – 2015. – С. 400-402.

2. Стяжкин, И.И. Теоретические аспекты оценки капитала предприятия и его структуры / И.И. Стяжкин, М.В. Кузьмин // Сборник: «Динамика развития современной науки» Международная научно-практическая конференция. – 2015. – С. 106-109.

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Терехова А.А., аспирант

*Российский государственный экономический университет
г. Москва*

Инвестиционная деятельность является базисом активного развития любой экономической системы, обеспечивая высокую конкурентоспособность, как государства в целом, так и в региональном разрезе [1-2].

Перспективы эффективного роста и развития российской экономики в большинстве своем измеряются направлением и тенденциями инвестиционного климата в ее регионах.

Оценки состояния и направленности регионального инвестиционного климата складываются из показателей инвестиционной активности и привлекательности регионов. Данные оценки рассматриваются нами как комплексные. Инвестиционная активность оценивается не только годовыми объемами капиталовложений, но и физическими составляющими (объемы строительных работ, спрос на инвестиционную продукцию); региональная инвестиционная привлекательность, – характеристиками его потенциального спроса на инвестиции.

Состояние регионального инвестиционного климата на сегодняшний день является отражением общего положения инвестиционного кризиса. Однако на общем фоне можно выделить области его условного «перегрева» и «переохлаждения», что показывает разбалансированность характеристик инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности.

В связи с этим необходимо особое внимание уделять инвестиционному климату, стремясь улучшить и повысить его [3]. Одной из главных задач механизма формирования благоприятного регионального инвестиционного климата является увеличение инвестиционной активности, которая выражается в росте удельного веса инвестиционных ресурсов, привлекаемых в инвестиционные проекты региона [4]. (Рисунок 1).



Рисунок 1. Базовое дерево целей и задач механизма формирования благоприятного инвестиционного климата в регионе

Оценка инвестиционной привлекательности субъектов РФ базируется на официальных данных Росстата и федеральных ведомств, например, Министерства экономического развития РФ. Кроме того, свои независимые оценки проводят экспертные агентства. В общем виде инвестиционную привлекательность регионов можно рассмотреть следующим образом (Рисунок 2).

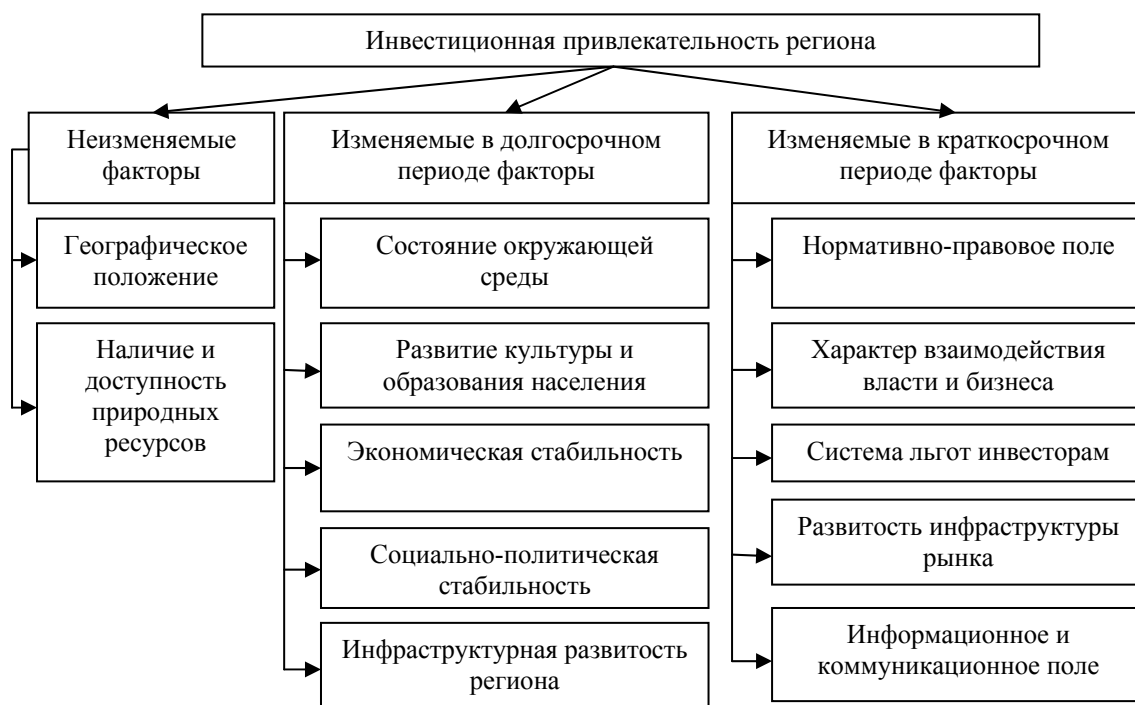


Рисунок 2. Механизм оценки инвестиционной привлекательности региона

По данным «Эксперт РА», в рейтинге впервые резко замедлилось снижение среднестрановых рисков инвестирования, а в 2014 году прогнозировался их рост в пределах 2%. Показатели производственного сектора за 2013 год худшие с 2009 года. Очевидно, что инвестиционная активность снижается. Объем российского экспорта за январь-сентябрь 2013 сократился на 1,3%. Динамика промышленного производства находится в пределах статистической погрешности – 0,1%. Число регионов с негативной динамикой в промышленности - максимальное с 2009 года. Затухающий рост промышленности пока сохраняется у лидеров инвестиционной привлекательности прошлых лет. По итогам 9 месяцев 2013 года спад инвестиций в основной капитал составил 1,4%, около половины субъектов показывают отрицательную динамику.

Стагнация российской экономики совпала с завершением государственных мегапроектов и инвестиционных циклов в ряде ключевых отраслей и усилилась в связи с проведением санкционной политики в отношении РФ, которая резко ограничивает возможность инвестиционных заимствований за рубежом [5].

Таким образом, инвестиционный климат складывается под влиянием региональных факторов и региональной политики.

Существуют основные отрицательные тенденции, препятствующие развитию инвестиционного процесса в российских регионах [6]:

- низкий удельный вес конкурентоспособной продукции на рынках с устойчивым спросом;
- низкая эффективность инвестиционных ресурсов, вкладываемых в производство товаров и услуг;
- высокая степень инвестиционных рисков во многих российских регионах.

На настоящий момент в условиях введенных санкций в особой мере необходима такая инвестиционная политика со стороны государства, способствующая в стратегическом плане формированию внутренних механизмов, которые будут стимулировать рост эффективности производства с максимизацией заинтересованности хозяйствующих субъектов в результативной инвестиционной деятельности. Такая политика, безусловно, приведет к повышению конкурентоспособности экономики и ее регионов.

Еще одним перспективным направлением инвестирования в региональном разрезе – это создание кластеров, что позволяет повысить экономический уровень, как региона, так и страны и, соответственно, дать инвесторам дивиденды.

Особенности кластерного подхода в региональном разрезе характеризуются следующими особенностями [2; 5]:

- наличие концентрации основной массы хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы;
- наличие организации – лидера, который определяет различного рода стратегии развития: хозяйственную, инновационную, управленческую, техническую и другие;
- наличие крепких хозяйственных связей в долгосрочном масштабе в области кластерной организации, которые включают ее связи на межрегиональном и международном уровне;

- наличие координации взаимоотношений в долговременной перспективе всех членов кластерной организации в разрезе из внутрирегиональных и национальных планов развития;
- наличие эффективного менеджмента организации в рамках кластера, обеспечивающего контроль процессов функционирования предприятия, а также постоянного мониторинга деятельности организации в рамках кластерной системы региона.

Исследования и практика показывают существование прямой зависимости между объектами, источниками, методами инвестирования и способами привлечения инвестиций. Только при анализе этих зависимостей можно рассчитывать на эффективность инвестиционной политики.

Управление инвестиционной деятельностью в регионе невозможно без комплекса современных форм организации инвестирования, которые отвечают условиям рынка, а также без совершенствования практики регулирования и координирования инвестиционных процессов.

Список литературы:

1. Ахмедов А.Э., Ахмедова О.И., Смольянинова И.В. Инвестиции в инновационные изменения как ключевой фактор развития региональной экономики // Территория науки. 2014. № 4. С. 11-18.
2. Блащенко Б.О., Шаталов М.А. Инвестиционные стратегии в системе устойчивого развития промышленных предприятий // Научные дискуссии. 2015. Т. 8. С. 51-58.
3. Блащенко Б.О., Шаталов М.А. Проблемы инвестиционно-инновационного развития предприятий АПК // Научно-исследовательские публикации. 2015. № 6 (26). С. 39-48.
4. Кабанов В.Н. Модель линии безубыточности при исследовании добавленной стоимости// Синергия. 2016. № 1. С. 39-43.
5. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Развитие инвестиционного потенциала регионов в условиях нестабильности внешней среды // Социальные вызовы и ограничения новой индустриализации в регионах России. Материалы IV Тюменского социологического форума. 2015. С. 1114-1118.
6. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Проблемы современного менеджмента в условиях инновационного развития региона// Наука. 2014. № 4-3. С. 481-483.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Учуваткина Э.В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Набережные Челны, Россия

Научный руководитель – ст. преподаватель Хафизова-Осадчий Э.Я.

Эффективное функционирование любого предприятия требует не только согласованной работы всех подразделений, но и систематической работы по повышению эффективности использования основных средств предприятия. Принятие правильных управленческих решений во многом достигается с помощью систематического анализа состава, структуры и эффективности использования основных средств предприятия. Актуальность выбранной темы в настоящее время определяется тем, что основные средства являются тем фундаментом, основой, на которой в дальнейшем строится и развивается вся деятельность предприятия [1, с.109].

В работе была проанализирована деятельность ООО «МОНИТОРИНГ». Следует отметить положительную динамику величины основных средств предприятия в 2012-2014 гг. Наибольший удельный вес в структуре основных фондов предприятия принадлежит машинам и оборудованию. Также значимыми статьями основных средств предприятия являются транспортные средства, здания и сооружения. В течение 2012-2014 гг. наблюдается обновление основных средств, что свидетельствует о расширении деятельности анализируемого предприятия.

Фондоотдача основных средств предприятия имеет положительную динамику. В 2012 г. величина фондоотдачи основных средств предприятия составила 7,31 руб. В 2013 г. величина фондоотдачи основных средств предприятия составила 8,29 руб. в 2014 г. величина фондоотдачи основных средств предприятия составила 9,99 руб.

Фондоёмкость основных средств предприятия имеет динамику снижения. В 2012 г. величина фондоёмкости основных средств предприятия составила 0,14 руб. В 2013 г. величина фондоёмкости основных средств предприятия составила 0,12 руб. в 2014 г. величина фондоёмкости основных средств предприятия 0,10 руб.

Эффективность использования основных средств растет в 2012-2014 гг., что продемонстрировано показателем рентабельности основных средств предприятия. В 2012 г. величина рентабельности основных средств предприятия составила 22,05%. В 2013 г. величина рентабельности основных средств предприятия составила 26,80%. в 2014 г. величина рентабельности основных средств предприятия 35,33%.

В 2012 г. на 1 руб. вложенных основных средств организация получила 22,05 коп. чистой прибыли. В 2013 г. на 1 руб. вложенных основных средств организация получила 26,8 коп. чистой прибыли (рост показателя составил 4,75 коп.). В 2014 г. на 1 руб. вложенных основных средств организация получила 35,33 коп. чистой прибыли (рост показателя составил 8,53 коп.).

Коэффициент обновления основных средств имеет отрицательную динамику в 2012-2014 гг., снизившись на 9,66%. В 2012 г. основные средства предприятия обновились на 14,35%, в 2013 г. основные

средства предприятия обновились на 5,73%, а в 2014 г. основные средства предприятия обновились на 4,69%.

В 2012 г. коэффициент выбытия основных средств составил 0,65%, в 2013 г. – 0,75%, а в 2014 г. – 0,25%.

Коэффициент выбытия основных средств имеет отрицательную динамику в 2013-2014 гг., снизившись на 0,5%. В 2012 г. основные средства предприятия выбыли, по сравнению с началом года на 0,65%. В 2013 г. основные средства предприятия выбыли, по сравнению с началом года на 0,75%. В 2014 г. основные средства предприятия выбыли, по сравнению с началом года на 0,25%.

В процессе анализа эффективности использования основных средств на предприятии было выявлено, что у предприятия в процессе производственной деятельности образуется брак. Анализ, проведенный на предприятии показал, что в структуре себестоимости продукции материальные затраты в 2012 г. занимали 79,26%, в 2013 г. – 80,51%, а в 2014 г. – 81,79%. Причин появлению брака несколько, это несвоевременные планово-предупредительные, ремонтные работы, низкая квалификация рабочих, в результате которого уже на начальном этапе появляется брак и заготовки отправляются на начальную стадию технологического процесса, низкое качество сырья, частая поломка отдельных видов основных средств вследствие их изношенности.

Были разработаны следующие рекомендации, которые позволяют предприятию повысить эффективность использования имеющихся основных средств:

1. Для оптимизации процесса осуществления планово-предупредительных и других видов работ предлагается на предприятии внедрить автоматизированную систему управления ремонтными работами: «1С:Предприятие 8. ТОИР Управление ремонтами и обслуживанием оборудования». Проведение своевременного ремонта имеющегося на предприятии оборудования позволит снизить процент брака и, соответственно, приведет к оптимизации величины материальных ресурсов в результате снижения величины брака на предприятии;

2. В результате анализа возрастной структуры основных средств предприятия были выявлены виды оборудования, нуждающиеся в срочной замене. Предлагается заменить имеющиеся токарные станки на станки с ЧПУ. Эффектом от приобретения станка будет оптимизация численности персонала предприятия (оптимизация 2 работников) и экономия на фонде оплаты труда.

Список литературы:

1. Хафизова-Осадчий Э.Я. Направления повышения эффективности использования внеоборотных активов предприятия / Хафизова-Осадчий Э.Я. // В сборнике: Наука и современность Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 109-113.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Фархутдинова Т.В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – ст. преподаватель Хафизова-Осадчий Э.Я.

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что от эффективности формирования и использования оборотных активов предприятия зависит не только его эффективность, но и способность своевременно погашать свои обязательства. Банкротство многих российских предприятий является результатом ошибочных решений в процессе управления оборотными активами организации [2, с. 119].

Была проанализирована деятельность ООО «Деловые Линии». Это транспортно-экспедиторская компания, осуществляющая автомобильные, контейнерные, авиа и железнодорожные перевозки сборного груза (посылок) в любом направлении по территории России, а также выполняющая погрузочно-разгрузочные работы и упаковку груза.

Анализ оборотных активов ООО «Деловые Линии» показал, что их общая величина за период с 2012 года по 2014 год увеличивается. Увеличение запасов ООО «Деловые Линии» указывает на снижение активности предприятия, но так же причиной их увеличения может быть и увеличение стоимости за счет количественного или инфляционных факторов.

Анализ структуры оборотных активов позволил сделать следующие выводы. Наблюдается снижение доли дебиторской задолженности в структуре оборотных активов предприятия в 2013 году, по сравнению с 2012 годом, на 2,08%, а в 2014 году, по сравнению с 2013 годом, на 0,63%. По итогам 2014 года удельный вес дебиторской задолженности составил 59,76%.

По статье денежные средства наблюдается увеличение удельного веса в 2013 году, по сравнению с 2012 годом, на 1,83%, а в 2014 году, по сравнению с 2013 годом, на 1,78%. В 2014 году удельный вес денежных средств в структуре оборотных активов составила 5,17%.

В 2014 году в ООО «Деловые Линии» увеличилась сумма собственных оборотных средств, что характеризуется положительно.

Коэффициент обеспеченности ООО «Деловые Линии» собственными оборотными средствами увеличился. Произведенные расчеты показали, что в 2013 году в ООО «Деловые Линии» наблюдается

отрицательная динамика в части формирования оборотных средств, а в 2014 году напротив положительная. Собственные оборотные средства в общем объеме оборотных средств в 2014 г. стали составлять 26,64%.

Маневренность собственных оборотных средств ООО «Деловые Линии» за все три года остается на низком уровне.

Как показали произведенные расчеты, в 2013 году запасы ООО «Деловые Линии» формировались за счет собственных источников на 44,19%, в то время как в 2014 году величина собственных средств в формировании запасов составила 75,96%, что находится в пределах рекомендуемых нормативных ограничений.

В 2014 году увеличилась скорость обращения оборотных активов, что положительным образом сказалось на финансовом результате деятельности ООО «Деловые Линии». В 2013 году оборотные активы совершали 9,5 оборотов, в то время как в 2014 году 9,85 оборотов, что свидетельствует о ускорении оборачиваемости оборотных активов.

В 2014 наблюдается увеличение коэффициента оборачиваемости запасов с 26,44 оборотов в 2013 году до 28,10 оборотов в 2014 году

Оборачиваемость дебиторской задолженности снижается за период с 2012 года по 2014 год с 10,61 оборотов до 9,85 оборотов.

Рентабельность оборотных активов в 2013 году увеличилась с 19,72% до 20,23%. В 2014 году по сравнению с 2013 годом произошло более существенное увеличение рентабельности оборотных активов с 20,23% до 24,06%.

Выделенные коэффициенты позволяют оценить сильные и слабые стороны финансового положения организации, указать на актуальные вопросы в деятельности организации, требующие дальнейшего изучения и исследования, а также выявить основные направления и влияющие факторы, которые невозможно проследить, рассматривая индивидуальные показатели отчетности с использованием методов вертикального, горизонтального и трендового анализа [1. С.401].

Для повышения эффективности управления оборотными активами предприятия ООО «Деловые Линии» были предложены следующие мероприятия:

1. Управление запасами с помощью внедрения ERP системы Sage ERP X3 разработанную компанией Sage;

2. Управление дебиторской задолженностью. Мероприятия по управлению дебиторской задолженностью приведут к сокращению дебиторской задолженности ООО «Деловые линии» на 10%.

Список литературы:

1. Магарина И.Ю. Диагностика финансового состояния предприятия / И.Ю. Магарина, А.Г. Магарин// Тенденции и закономерности развития современного российского общества: экономика, политика, социально-культурная и правовая сферы: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции школьников, учителей, студентов, аспирантов и ученых. Институт экономики, управления и права. Институт экономики, управления и права (г. Казань), 2015. С. 400-402.

2. Хафизова-Осадчий Э.Я. Анализ и оценка эффективности использования оборотных средств предприятия / Хафизова-Осадчий Э.Я. // В сборнике: ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНОЙ МЫСЛИ. Сборник статей Международной научно-практической конференции. ответственный редактор: А.А. Сукиасян. Уфа, 2014. С. 119-125.

ФРАНШИЗА, КАК СТАРТ ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Хакимов Д.Ф.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель – ст. преподаватель Лисенкова К.С.

В условиях финансового кризиса для начинающего предпринимателя особо остро стоит вопрос в обнаружении доступного источника финансирования деятельности, таковым может стать франчайзинг. Выбор данного источника финансирования деятельности предпринимателей связан с тем, что на данный период времени в России выявлена «оттепель» как тенденция экономической активности предпринимателей.

Отметим, что в условиях финансовой «оттепели» существует множество вариантов и инструментов, применяя которые предприниматель добьется успеха в выбранной им рыночной нише, но наиболее эффективным и более действенным с нашей точки зрения является франчайзинг.

Напомним, что согласно большому экономическому словарю франчайзинг – это система, при которой один экономический объект (например, фирма или даже государство) предоставляет другому экономическому объекту право действовать на рынке от его имени и часто под его именем (например, выпуск фирмой, вступающей в рынок, своей продукции под маркой старой и более известной компании).

Франшиза, как и любой другой финансовый инструмент, обладает рядом преимуществ и недостатков. Отметим, что к преимуществам франчайзинга следует отнести: быструю окупаемость бизнеса,

отсутствие больших рисков, опыт, получаемый во время работы, а так же существенным преимуществом является помощь от франчайзера (помощь компании предоставляющей франшизу).

В тоже время отметим ряд недостатков, которыми обладает данный механизм финансирования предпринимательской деятельности: ограничение самостоятельности франчайзи (стороны принимающей франшизу - предприниматель), ежемесячную уплату роялти (плату за пользование франшизой), и самым негативным фактором применения факторинга является, следующее условие согласно которому, после окончания договора франчайзи теряет право пользоваться данным видом бизнеса.

Важно отметить, что на стадии заключения франчайзинга будущий франчайзи проходит множество этапов оценки целесообразности представления франшизы, по следующим основным критериям, таким как наличие опыта в выбранной рыночной нише, а так же наличие опыта предпринимательской деятельности. Необходимость более детальной оценки франчайзи связана в стремлении франчайзера избежать риски потери капитала и ухудшения репутации.

На сегодняшний день в мире так и в России создано и успешно реализовано множество франшиз, и в свою очередь следует выделить ряд наиболее популярных и востребованных с точки зрения начинающих предпринимателей: Спортмастер (магазин спортивных товаров), Эконика (магазин обуви), Якитория (суши-бар), Sela (магазин одежды), Subway (Фастфуд), Sbarro (Фастфуд), Экспедиция (магазин тематических товаров для экстремального путешествия).

На основании выше сказанного необходимо внести разъяснения, что начинающему предпринимателю франшиза необходима как старт для реализации его предпринимательских инициатив, то есть как механизм накопления и капитализации имеющегося у него капитала. И на завершающей стадии применения франчайзинга начинающий предприниматель привлекая франшизу, обладает дополнительным капиталом, который рекомендуется направить на развитие нового и самостоятельного (независимого) направления бизнеса.

ЭТИЧЕСКАЯ СТОРОНА АУДИТА

Хаустова Д.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Научный руководитель – ст. преп. Афанасьева Л.А.

Аудиторская деятельность связана с большой ответственностью: ответственность перед аудируемыми лицами, государством, а также перед инвесторами и кредиторами. Любой аудитор должен осознавать свой долг и обязанности перед обществом и соблюдать установленные правила поведения. Этика аудитора – это свод норм нравственного поведения, которым должен следовать каждый аудитор, ведя свою профессиональную деятельность.

Требования профессиональной этики регламентируются «Кодексом профессиональной этики аудиторов», одобренным Советом по аудиторской деятельности. В соответствии с данным сводом правил в основе профессиональной этики аудитора лежат следующие принципы: честность, объективность, профессиональная компетентность и должная грамотность, конфиденциальность, профессиональное поведение.

Толковый словарь Ушакова трактует честность как качество правдивости, прямоты, добросовестности и свободы от всякого лукавства. Для аудитора же это значит, что он должен справедливо вести дело и действовать открыто. Кроме того, следуя этому принципу, аудитор не должен быть связан с отчетностью, документами и иной информацией, если данная информация содержит неверные, искаженные, подготовленные небрежно или вводящие в заблуждение утверждения, а также если информация имеет пропуски, вводящие в заблуждение.

На практике любой аудитор может столкнуться с неправильной, неполной информацией в бухгалтерской отчетности. В том случае, если аудитор не выявил недостоверность бухгалтерского отражения финансового положения аудируемого лица, то в аудиторском заключении он выражает немодифицированное мнение, иначе – мнение будет модифицированным. Модифицированное мнение может быть выражено в форме мнения с оговоркой, отрицательного мнения или же отказа от выражения мнения.

Аудиторское заключение модифицируется в случаях, если аудитор пришел к основанному на полученных доказательствах выводу о том, что проверяемая отчетность содержит существенные искажения, а также если невозможно получение достаточных доказательств того, что бухгалтерская отчетность не искажена.

Второй этический принцип аудита - объективность. Объективность - это принадлежность объекту, независимость от субъекта. Применительно к аудиту принцип объективности означает недопущение аудитором предвзятости; конфликты интересов либо другие лица не могут влиять на объективность его профессиональных суждений. Именно поэтому аудитор не вправе проводить проверку, если он является учредителем проверяемой организации, занимает должность, ответственную за организацию и ведение бухгалтерского учета, состоит в близком родстве с должностными лицами, ответственными за организацию и ведение учета и т.д.; все перечисленные факторы напрямую могут повлиять на объективность суждений аудитора, во всех этих случаях аудитор является заинтересованным лицом.

Следующий принцип – профессиональная компетентность и должная грамотность. Согласно этому принципу аудитор обязан поддерживать свои профессиональные знания на уровне, обеспечивающем предоставление квалифицированных услуг, основанных на новейших достижениях практики и законодательстве. Аудитор не может оказывать услуги, выходящие за рамки профессиональной компетентности.

Аудитор должен на высоком уровне знать аудит финансовой отчетности, стандарты финансового учета и отчетности, а также информационные технологии. Следующая компетенция определяет профессиональные навыки аудитора: способность к обнаружению и решению проблем, к применению технических ресурсов, умение работать в режиме консультирования; умение собирать и оценивать доказательства и т.д.

Конфиденциальность – еще один принцип профессиональной деятельности аудитора. Конфиденциальность — это необходимость предотвращения утечки (разглашения) какой-либо информации. Применительно к сфере аудита данный принцип обязует аудитора обеспечить конфиденциальность информации, полученной в результате профессиональных отношений, и не раскрывать эту информацию третьим лицам; не использовать конфиденциальную информацию, полученную в результате профессиональных или деловых отношений, для получения им или третьими лицами каких-либо преимуществ.

Раскрытие конфиденциальной информации возможно только в том случае, если раскрытие разрешено законодательством и (или) санкционировано клиентом, а также если раскрытие требуется законодательством, например, при подготовке документов или представлении доказательств в ходе судебного разбирательства.

Следующий принцип обозначен в «Кодексе профессиональной этики аудиторов» как профессиональное поведение. Он предполагает такое поведение аудитора, которое не вызывает сомнений в том, что аудитор действует как квалифицированный специалист в своей области. Аудитор должен поддерживать высокую репутацию профессии, воздерживаться от совершения поступков, способных подорвать доверие и уважение к аудитору и аудиторской профессии.

Соблюдению основных принципов этики аудитора может угрожать широкий круг обстоятельств – угроз, которые способны исказить истинное положение вещей. Они влияют на полноту, обоснованность и непредвзятость мнения аудитора, т.е. приводят к возникновению конфликта интересов.

Аудитор должен не только иметь представление об угрозах, подстерегающих основные принципы этики, но и уметь бороться с ними. Кодекс этики, в том числе, посвящен методам борьбы с перечисленными выше угрозами. Чтобы минимизировать их вероятность, аудитору следует:

- быть профессионально подготовленным к работе и уже иметь некоторый опыт, необходимый для занятия профессией;
- постоянно совершенствовать и развивать полученные знания;
- придерживаться стандартов аудиторской деятельности.

Устанавливая отношения с новым клиентом, аудитор должен рассмотреть вопрос, может ли выбор этого клиента привести к возникновению угроз нарушения этики. Для этого аудитору нужно четко понимать деятельность клиента, задания, цели, характер и объем работы, подлежащей выполнению; иметь информацию о собственниках, руководителях и т.д.; по мере необходимости предпринять меры предосторожности для их устранения или сведения их до приемлемого уровня.

Среди конкретных мер предосторожности, направленных на устранение возможных угроз нарушения этики, можно выделить :

- 1) привлечение другого аудитора с целью проверки уже проделанной работы;
- 2) привлечение другой аудиторской организации для выполнения части задания;
- 3) получение консультаций от объективно независимой третьей стороны;
- 4) ротация руководящего персонала проверяющей группы;
- 5) инструктирование внутри аудиторской организации по вышеописанной проблеме;
- 6) использование предупреждений о соблюдении правил неразглашения информации в случае возникновения конфликта интересов.

Таким образом, соблюдение всех рассмотренных принципов формирует высокий имидж профессии аудитора, гарантирует доверие со стороны клиентов.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Хафизова Г.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Научный руководитель – старший преподаватель Магарина И.Ю.

Доходы являются финансовым результатом экономической деятельности предприятия, которую можно разделить: на основную, финансовую, чрезвычайную. Расходы организации в зависимости от условий осуществления, характера и направлений деятельности подразделяются на расходы по обычным видам деятельности[1.С.52].

Методами оценки доходов и расходов в деятельности предприятия являются: изучение изменений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ); изучение структуры показателей прибыли и их структурной динамики (вертикальный анализ); изучение динамики изменений показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ); выявление источников факторов роста прибыли и их количественную оценку; анализ затрат, произведенных организацией и затрат произведенных на рубль продукции; оценка динамики показателей рентабельности и выявление факторов, воздействующих на уровень эффективности использования хозяйственных средств; для определения источников денежных средств и анализа их использования в данном временном периоде в организации составляется отчет о движении денежных средств [2.С.1601].

Проведенная оценка доходов и расходов деятельности организации ООО «ТЗС Волжско-Камский» показала: деятельность предприятия в 2013-2015 годах является прибыльной; финансовое состояние организации удовлетворительное; стоимость имущества имеет тенденцию к увеличению; собственный капитал ООО «ТЗС Волжско-Камский» формируется за счет нераспределенной прибыли, используются заемные средства; численность работников имеет тенденцию к дальнейшему увеличению; доходами по основным видам деятельности является выручка от продаж. Наблюдается положительная динамика; в 2014 г. прибыль от продаж увеличилась по сравнению с 2013г. на 119,8%, в 2015г. по сравнению с 2013г. на 361,4%. Прочие доходы значительно выросли. Если в 2013г. прочие доходы составили 17439,0 тыс. руб., в 2014г. – 25451,0 тыс. руб., то к 31.12.2015г. прочие доходы составили 114839,0 тыс. руб. За исследуемый период 2013-2015 годы темп роста чистой прибыли составил 1069,7%. Темп роста дебиторской задолженности за период 2013 -2015годы составил 405,9%, связан с увеличением продаж с отсрочкой платежа и приводит к нехватке оборотных средств в организации. Источниками поступления денежных средств являются доходы, полученные организацией от текущей и инвестиционной деятельности. За исследуемый период 2013-2015 годы прослеживается увеличение расходов по всем статьям. Себестоимость продаж в 2015 году выросла на 146,5% по сравнению с 2013 годом, на 48,2 % по сравнению с 2014 годом и составляет в 2013 году 699090,0 тыс. руб. В связи с ростом общехозяйственных расходов, расходов на оплату труда, коммунальных платежей увеличились коммерческие расходы на 70,4% в 2015 году по сравнению с 2013 годом; добавились управленческие расходы. Увеличились проценты к уплате в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 42449,0 тыс. рублей, в 2015 году еще на 3177,0 тыс. рублей. За исследуемые три года темп роста процентов составил 204,1%, что является следствием использования организацией заемных средств, коммерческих кредитов. Расходы на покрытие себестоимости продаж занимают примерно половину всей выручки от продаж, а именно: в 2013г. составляют 52%, в 2014г. – 53,7%, в 2015г. – 52,8%. Коммерческие расходы имеют тенденцию к снижению в общей доле расходов: в 2013 г. составляли 36,8% выручки от продаж, в 2014г. – 31%, в 2015г. – 25,7% выручки от продаж. Расходы от текущей деятельности в 2015 году увеличились на 753468 тыс. рублей, на 112%, по сравнению с 2014г., вызваны ростом оттоков денежных средств, связанных с оплатой приобретенных товаров, работ, услуг и иных оборотных активов. Расходы от инвестиционной деятельности выросли на 259826,0 тыс. рублей – на 87,8%. Расходы увеличились за счет увеличения затрат на приобретение долговых ценных бумаг на 204028,0 тыс. рублей – на 119,6%. Повышение рентабельности продаж показывает эффективную работу предприятия.

Для увеличения доходов и снижения расходов организации были предложены следующие мероприятия: снижение себестоимости за счет снижения закупочных цен на пиво и сок, снижения расходов на оплату труда; снижение коммерческих расходов за счет доставки товара другой транспортной компанией; снижение прочих расходов за счет снижения затрат на расходные материалы и отказа от клининговых услуг; снижение дебиторской задолженности путем переуступки части дебиторской задолженности факторинговой компании.

В результате внедрения данных мероприятий в деятельность организации себестоимость продаж снизится на 46863,0 тыс. руб., прибыль от продаж увеличится на 83454,9 тыс. руб. Эффективность деятельности организации также увеличится, об этом свидетельствуют рассчитанные показатели рентабельности: в 2015 году рентабельность продаж составляла 21,3%, после корректировки она увеличится на 6,3% и составит 27,6%. Размер дебиторской задолженности снизится до 114073,8 тыс. рублей. Высвобожденные денежные средства позволят сократить существующую в 2015 году кредиторскую задолженность до 5229,24 тыс. рублей. Прочие расходы снизились на 917 тыс. рублей.

Список литературы:

1. Магарина, И.Ю. Комплексная оценка экономической эффективности использования ресурсного потенциала перерабатывающих предприятий (на примере Республики Татарстан) // И.Ю. Магарина, А.Д. Арзамасцев /Вестник Поволжского технологического университета. Серия: Экономика и управление. – 2011. – №3. – С. 50-61.
2. Хафизова-Осадчий, Э.Я. К вопросу о совершенствовании ассортимента и качества продукции/Э.Я. Хафизова-Осадчий// Экономика и социум. – 2014. - №2-5 (11). – С. 1600-1606.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Хафизова-Осадчий Э.Я.

*ст. преподаватель кафедры финансового менеджмента
Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)
г. Набережные Челны*

Высокая значимость эффективного управления уровнем дебиторской задолженности на предприятии для формирования условий устойчивого экономического развития, обеспечения своевременности платежей, а также недостаточная разработанность ряда теоретических вопросов в этой сфере определяют актуальность темы данного исследования.

В исследовании была проанализирована деятельность ООО «МОНИТОРИНГ». Основной деятельностью предприятия является изготовление поковки штампованной для предприятий машиностроения.

В таблице 1 рассмотрим динамику дебиторской задолженности предприятия.

Таблица 1

Динамика дебиторской задолженности ООО «МОНИТОРИНГ»
в 2013-2015 гг., тыс. руб.

| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | Абс. откл. | |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------------|---------------|
| | | | | 2014-2013 гг. | 2015-2014 гг. |
| Дебиторская задолженность | 55620 | 58920 | 60250 | 3300 | 1330 |

В 2013 г. величина дебиторской задолженности составила 55620 тыс. руб. В 2014 г. произошел рост показателя на 3300 тыс. руб. до 58920 тыс. руб. В 2015 г. наблюдается дальнейший рост показателя на 1330 тыс. руб. до 60250 тыс. руб.

В таблице 2 представим структуру оборотных активов предприятия. Проанализируем структуру оборотных активов предприятия, представленную в таблице 2. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов предприятия занимает дебиторская задолженность. Проведем анализ удельного веса дебиторской задолженности.

Таблица 2

Структура оборотных активов ООО «МОНИТОРИНГ»
в 2013-2015 гг., тыс. руб.

| Показатели | 2013 г. | Уд. вес, % | 2014 г. | Уд. вес, % | 2015 г. | Уд. вес, % |
|--------------------------------|---------|---------------|---------|---------------|---------|------------|
| Запасы | 48280 | 45,80 | 51560 | 45,92 | 50980 | 45,22 |
| НДС по приобретенным ценностям | 469 | 0,44 | 518 | 0,46 | 490 | 0,43 |
| Дебиторская задолженность | 55620 | 52,76 | 58920 | 52,48 | 60250 | 53,44 |
| Денежные средства | 1045 | 0,99 | 1279 | 1,14 | 1025 | 0,91 |
| Оборотные активы | 105414 | 100,00 | 112277 | 100,00 | 112745 | 100,00 |

В 2013 г. удельный вес дебиторской задолженности составил 52,76%. В 2014 г. произошло снижение удельного веса показателя на 0,29% до 52,48%. В 2015 г. наблюдается положительная динамика анализируемого показателя. Произошел рост удельного веса дебиторской задолженности на 0,96% до 53,44%.

Так как дебиторская задолженность занимает наибольший удельный вес в структуре оборотных активов предприятия, рассмотрим структуру дебиторской задолженности более подробно. Представим таблицу 3.

Анализ данных таблицы 3 показал, что сумма дебиторской задолженности растет в 2013-2015 гг. В 2014 г. рост величины дебиторской задолженности составил 3300 тыс. руб., а в 2015 г. – 1330 тыс. руб.

Анализируя структуру дебиторской задолженности отметим, что удельный вес просроченной дебиторской задолженности растет в 2013-2015 гг.

Из таблицы 3 видно, что происходит рост удельного веса просроченной дебиторской задолженности.

Таблица 3

Динамика состава и структуры дебиторской задолженности
ООО «МОНИТОРИНГ» в 2013-2015 гг., тыс. руб.

| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | Откл. 2014-2013 гг. | 2015 г. | Откл. 2015-2014 гг. |
|---------------------------|---------|---------|---------------------------|---------|---------------------------|
| Дебиторская задолженность | 55620 | 58920 | 3300 | 60250 | 1330 |

| | | | | | |
|---|----------|----------|----------|----------|---------|
| Просроченная дебиторская задолженность | 8520,984 | 9550,932 | 1029,948 | 10513,63 | 962,693 |
| Просроченная дебиторская задолженность, % | 15,32 | 16,21 | 0,89 | 17,45 | 1,24 |
| Прочая дебиторская задолженность, % | 84,68 | 83,79 | -0,89 | 82,55 | -1,24 |
| Итого | 100 | 100 | - | 100 | - |

Данное обстоятельство вызвано низким уровнем управления дебиторской задолженностью предприятия. В 2013 г. удельный вес просроченной дебиторской задолженности составил 15,32%, в 2014 г. – 16,21% (рост показателя составил 0,89%), а в 2015 г. – 17,45% (рост показателя составил 0,89%). В то же время наблюдается снижение удельного веса прочей дебиторской задолженности с 84,68% в 2013 г. до 82,55% в 2015 г.

Проанализируем динамику оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия.

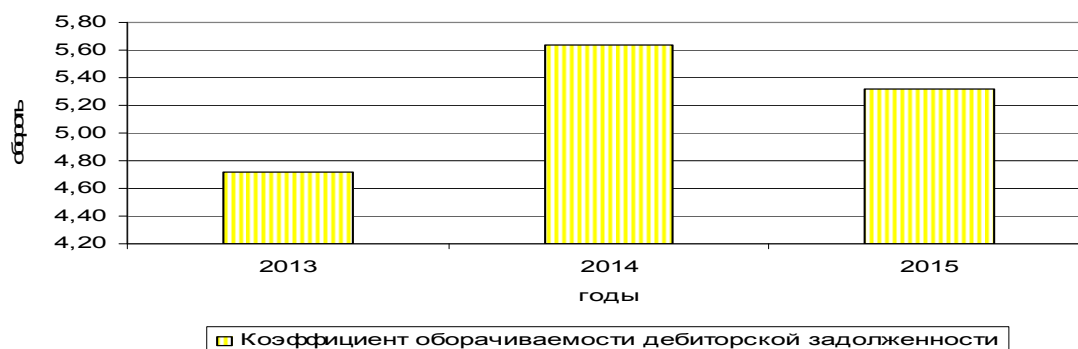


Рис. 1. Динамика коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «МОНИТОРИНГ» в 2013-2015 гг., обороты

Проанализируем динамику оборачиваемости дебиторской задолженности, представленной на рисунке 1. Оборачиваемость дебиторской задолженности выросла на 0,92 оборота в 2013-2014 гг. с 4,71 оборота в 2013 г. до 5,63 оборота в 2014 г. В 2015 г. оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась на 0,31 оборота и составила 5,32 оборота. Таким образом, в 2013 г. на 1 руб. дебиторской задолженности предприятие получало 4,71 руб. выручки от продаж. В 2014 г. значение анализируемого показателя составило 5,63 руб. выручки от продаж на 1 руб. дебиторской задолженности. В 2015 г. 5,32 руб. выручки от продаж приходится на 1 руб. дебиторской задолженности.

В таблице 4 представим динамику продолжительности одного оборота дебиторской задолженности анализируемого предприятия.

Таблица 4
Динамика продолжительности одного оборота дебиторской задолженности ООО «МОНИТОРИНГ» в 2013-2015 гг., дни

| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | Откл. 2014 г.- 2013 г. | Откл. 2015 г.- 2014 г. |
|--|---------|---------|---------|---------------------------|---------------------------|
| Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности | 77,42 | 64,78 | 68,60 | -12,64 | 3,82 |

Проанализируем полученные в таблице 4 данные. Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности снизилась с 77,42 дня в 2013 г. до 64,78 дня в 2014 г. (снижение показателя составило 12,64 дня). В 2015 г. продолжительность одного оборота дебиторской задолженности выросла на 3,82 дня до 68,6 дня.

В результате исследований были разработаны следующие рекомендации для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия.

1. Для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности на предприятии предлагается разработать «Порядок контроля работы с дебиторской задолженностью» с конкретным закреплением должностных обязанностей.

2. В процессе анализа организационной структуры было выявлено, что на предприятии отсутствует юрист. В условиях роста неплатежей и роста просроченной задолженности роль юридической службы на предприятии становится все более актуальной. Предлагается принять на работу юриста, который мог бы обеспечивать юридическое сопровождение дел по взысканию просроченной задолженности и недопущению ее роста.

3. Работа по снижению и предотвращению возникновения просроченной дебиторской задолженностью будет эффективной на предприятии только тогда, когда у работников, связанных с

управлением дебиторской задолженностью имеется достаточная мотивация. Иначе о повышении эффективности работы с дебиторской задолженностью говорить не приходится. Для повышения эффективности системы мотивации, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности, каждый сотрудник должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности.

5. Для того, чтобы предотвратить рост просроченной дебиторской задолженности рекомендуется проводить экспресс-анализ финансового состояния контрагента с целью выявления его платежеспособности и наличия чистых активов, которые в дальнейшем могут быть использованы для погашения дебиторской задолженности.

Оценим эффективность усиления работы с дебиторской задолженностью.

Было выявлено, что примерно 15-17% дебиторской задолженности образуется из-за ненадлежащего контроля за ее состоянием (возникновение просроченной дебиторской задолженности). В результате усиления работы с дебиторской задолженностью предполагается, что величина просроченной дебиторской задолженности должна сократиться.

Согласно данным предприятия планируется ежегодный рост выручки от продаж (с учетом предложенной Интернет-торговли) в среднем на 8,5%, а дебиторской задолженности на 5,5%. Если предприятие реализует предложенные мероприятия, то удастся снизить величину просроченной дебиторской задолженности как минимум на 30%.

Доля просроченной задолженности в общей величине дебиторской задолженности в 2015 г. составляла 17,45%. В представленной таблице 5 представим расчет эффекта от усиления работы с дебиторами.

Таблица 5

Прогнозные значения показателей ООО «МОНИТОРИНГ» при повышении эффективности управления дебиторской задолженностью
(усиление работы с дебиторами, использовании Интернет-торговли), тыс. руб.

| Наименование показателей | 2015 г. | 2016 г. (прогнозное значение) | 2016г. (при реализации мероприятий) | Экономический эффект |
|---|----------|----------------------------------|--|----------------------|
| Выручка от продаж | 317050 | 343999,3 | 343999,3 | 0 |
| Средняя величина дебиторской задолженности | 59585 | 62862,18 | 59571,34 | -3290,83 |
| в том числе средняя величина просроченной дебиторской задолженности | 10397,58 | 10969,45 | 7678,61 | -3290,83 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты | 5,32 | 5,47 | 5,77 | 0,30 |
| Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дни | 68,60 | 66,70 | 63,21 | -3,49 |

Таким образом, при реализации предложенных мероприятий предприятие сможет снизить величину просроченной дебиторской задолженности в 2016 г. на 3290,83 тыс. руб. В результате средняя величина дебиторской задолженности снизится на величину уменьшившейся просроченной задолженности. Это приведет к ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности на 0,3 оборота, что позволит сократить срок возврата дебиторской задолженности в 2016 г. на 3,49 дня.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий является экономически обоснованной.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Хафизова-Осадчий Э.Я.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

Гиниятуллина А.А.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Набережные Челны

В процессе своей деятельности предприятие испытывает постоянное влияние факторов как внутренней, так и внешней среды. Внутренняя среда включает цели и задачи предприятия, его структуру, работников, технику и технологии, применяемые на производстве, внутреннюю информацию, организационную культуру и другие элементы [1. С.21].

От эффективности работы предприятия зависит социально-экономическое развитие страны [2. С.318].

В современных условиях структура капитала является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия - его долгосрочную платежеспособность, величину дохода, рентабельность деятельности [3. С.106].

Оценка структуры источников средств предприятия проводится как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской информации [4. С.400].

Была проанализирована деятельность ООО «МИГ». Это производитель современного изготовления металлоконструкций любой степени сложности.

В структуре источников капитала ООО «МИГ» преобладает заемный капитал. Удельный вес собственного капитала на протяжении 2012-2014 гг. рос, а удельный вес заемного капитала снижался.

Удельный вес заемного капитала уменьшился на 2,78% за 2012-2014 гг. и составил 56,61% в 2014г., что свидетельствует о снижении степени финансовой зависимости от внешних источников финансирования.

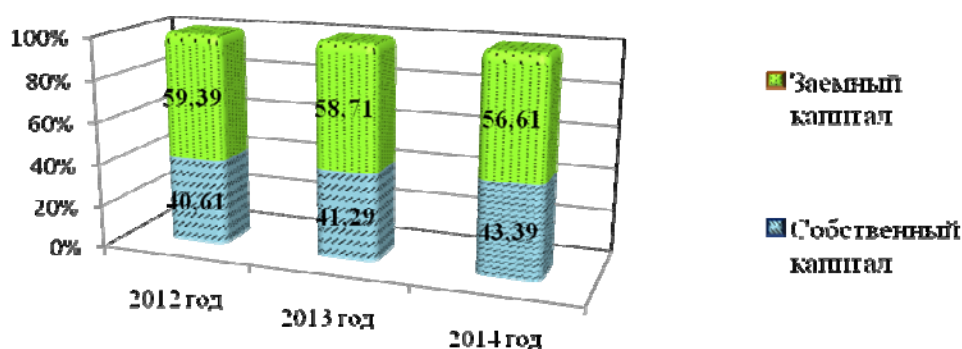


Рис. 1. Структура капитала ООО «МИГ» за 2012-2014 гг., %

В 2014 году капитал сформировался на 43,39% за счет собственных источников и на 56,61% - за счет заемного капитала.

Таким образом, в структуре источников капитала за 2012-2014 гг. преобладает заемный капитал.

В таблице 1 представлена динамика собственного капитала ООО «МИГ» за 2012 – 2014 гг.

Таблица 1

Динамика собственного капитала ООО «МИГ» за 2012-2014 гг.

| Показатель | 2012г. | 2013 г. | 2014 г. | Изменения (+), тыс. руб. | | Темп роста, % | |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. | 2013г. от 2012г. | 2014г. от 2013г. | 2013г. от 2012г. | 2014г. от 2013г. |
| Уставный капитал | 30 | 30 | 30 | 0 | 0 | 100 | 100 |
| Нераспределенная прибыль | 44 610 | 48 910 | 54 910 | 4 300 | 6 000 | 109,6 | 112,3 |
| Собственный капитал - всего | 44 640 | 48 940 | 54 940 | 4300 | 6 000 | 109,6 | 112,3 |

Как видно из таблицы 1, увеличение нераспределенной прибыли ООО «МИГ» повлияло на рост собственного капитала. Так, нераспределенная прибыль увеличилась в 2013 году на 9,6%, а в 2014 году на 12,3% и составила 54 910 тыс. руб.

Рост нераспределенной прибыли свидетельствует об увеличении возможностей предприятия для расширенного воспроизводства, что оценивается как положительный факт его деятельности.

Рассмотрим на рисунке 2 структуру заемного капитала ООО «МИГ».

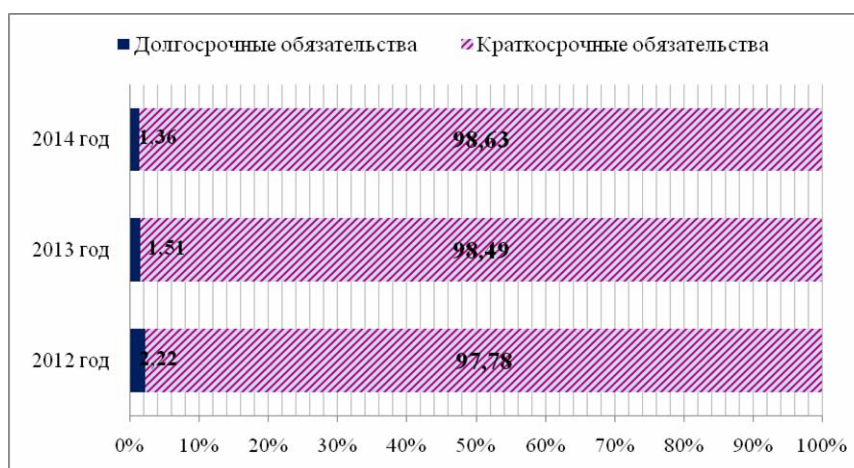


Рис. 2. Структура заемного капитала ООО «МИГ»
за 2012-2014 гг., %

В структуре заемного капитала ООО «МИГ» наибольшую долю составляют краткосрочные обязательства 97,78% в 2012 году. На протяжении анализируемого периода удельный вес краткосрочных обязательств уменьшился. В 2013 году, по сравнению с 2012 годом, на 0,71%. В 2014 году, по сравнению с 2013 годом, на 0,14%.

Удельный вес долгосрочных обязательств за анализируемый период уменьшается. Так, в 2012 году удельный вес долгосрочных обязательств составил 2,22%, в 2013 году 1,51%, а 2014 году 1,36%.

В структуре заемного капитала наибольшую долю составляют краткосрочные обязательства.

Показатели оборачиваемости капитала предприятия снижаются. Соответственно растет срок оборота самого капитала. Анализ показателей рентабельности показал их рост на протяжении 2012-2014 гг.

На протяжении анализируемого периода, коэффициент финансирования, показал, что большая часть имущества предприятия сформирована за счет заемных средств. Коэффициент финансовой зависимости предприятия, выше норматива, что свидетельствует о сильной зависимости организации от кредиторов. О том, что предприятие не может покрыть, все свои обязательства собственными средствами, подтвердил коэффициент автономии. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами за 2012 - 2014 гг. соответствует нормативному значению, что говорит о достаточности у предприятия собственных оборотных средств, что положительно характеризует его финансовую устойчивость.

Основные направления по совершенствованию финансовой структуры капитала предприятия предлагается: уменьшить зависимость в заемных средствах; увеличить чистую прибыль предприятия; увеличить собственный капитал.

Для оптимизации структуры капитала на финансовое состояние предприятия предлагается внедрить дополнительные услуги такие как:

- изготовление металлоконструкций по заказу;
- резка листового и сортового металлопроката;
- плазменная резка листового металла;
- резка металла ленточной пилой;
- обшивка зданий профлистом;
- обшивка зданий сэндвич – панелями.

Рассчитаем эффективность внедрения дополнительных услуг на предприятии. Данные расчетов представим в таблице 2.

Таблица 2

Показатели эффективности внедрения дополнительных услуг по изготовлению металлических конструкций ООО «МИГ», руб.

| Показатели | 2015 год (прогноз) | 2016 год (прогноз) | 2017 год (прогноз) |
|--------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Доход (прирост выручки от продаж) | 2 882 256 | 2 896 667,28 | 3 128 400,66 |
| Текущие расходы | 942 280 | 1 017 662,4 | 1 099 075,39 |
| Прибыль | 1 939 976 | 1 879 004,88 | 2 029 325,27 |
| Налог на прибыль | 387 995,2 | 375 800,976 | 405 865,054 |
| Чистый доход | 1 551 980,8 | 1 503 203,904 | 1 623 460,216 |

Таким образом, из таблицы 2 видно, что чистый доход предприятия будет расти в результате введения дополнительных услуг по изготовлению металлоконструкций по специальным заказам. Так, в 2015

году предприятием ООО «МИГ» предполагается получить чистый доход в размере 1 551 980,8 руб., в 2016 году - 1 503 203,904 руб., и в 2017 году - 1 623 460,216 руб.

Далее рассмотрим целесообразность внедрения дополнительных услуг по резке металла.

Таблица 3

Показатели эффективности внедрения дополнительных услуг
по резке металла ООО «МИГ», руб.

| Показатели | 2015 год (прогноз) | 2016 год (прогноз) | 2017 год (прогноз) |
|--------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Доход (прирост выручки от продаж) | 1 408 468,35 | 1 415 510,69 | 1 422 588,24 |
| Текущие расходы | 470 185 | 507 799,8 | 548 423,784 |
| Прибыль | 938 283,35 | 907 710,89 | 874 464,456 |
| Налог на прибыль | 187 656,67 | 181 542,178 | 174 892,891 |
| Чистый доход | 750 626,68 | 726 168,712 | 699 571,565 |

Таким образом, данное предложение является эффективным, так как в 2015 году чистая прибыль для ООО «МИГ» составит 750 626,68 руб., в 2016 году - 726 168,712 руб., в 2017 году - 699 571,565 руб.

Рассчитаем общую сумму чистой прибыли от двух видов дополнительных услуг предложенных для внедрения ООО «МИГ» на 2015 г.:

- изготовление металлоконструкций - 1 551 980,8 руб.
- резка по металлу - 750 626,68 руб.

Итого: 2 228 115,68 руб. Таким образом, предприятие получит чистую прибыль, а внедрение дополнительных услуг будет экономически выгодным.

Предложенные мероприятия приведут к следующим изменениям в 2015 г.:

- увеличению чистой прибыли предприятия на 2 228 115,68руб.;
- увеличению собственного капитала на 1%;
- уменьшению зависимости в заемных средствах на 1%.

Таким образом, предложенные мероприятия по внедрению дополнительных услуг приведут к положительному изменению финансовой структуры капитала ООО «МИГ», что положительно отразится на его финансовом состоянии.

Список литературы:

1. Буранова Е.А. Институциональная среда антикризисного управления предприятием / Е.А. Буранова // В сборнике: институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. г. Уфа, Республика Башкортостан, 2014. С. 21-24.
2. Валиева Л.М. Повышение экономики благосостояния как направление социально-экономического развития // Экономика и социум. – 2014. - №1 (10). – С.318-323.
3. Стяжкин И.И. Теоретические аспекты оценки капитала предприятия и его структуры // И.И. Стяжкин, М.В. Кузьмин // В сборнике: динамика развития современной науки. Международная научно-практическая конференция. 2015. С. 106-109.
4. Магарина И.Ю. Диагностика финансового состояния предприятия / И.Ю. Магарина, А.Г. Магарин// Тенденции и закономерности развития современного российского общества: экономика, политика, социально-культурная и правовая сферы: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции школьников, учителей, студентов, аспирантов и ученых. Институт экономики, управления и права. Институт экономики, управления и права (г. Казань), 2015. С. 400-402.

К ВОПРОСУ О РОЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хузина Г.Г., к.э.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Чистополь

В настоящее время экономическая система Российской Федерации функционирует в соответствии с рыночными законами. К рыночной экономике наше государство перешло в процессе осуществления множества преобразований. Ядром такого рода преобразований является приватизация. Приватизация означает продажу государственной собственности частным лицам, то есть разгосударствление всех предприятий. Таким образом, наши предприятия начали функционировать в соответствии с новыми – рыночными правилами хозяйствования. Появилось большое количество негосударственных, частных предприятий. Для государства очень выгодно эффективность работы этих предприятий. Предприятия являются основным источником доходов бюджетов всех уровней. Чем выше финансовый результат деятельности организаций, тем больший объем налогов поступает в бюджет. Кроме того, увеличение числа и расширение хозяйствующих субъектов приводит к образованию рабочих мест. На сегодняшний день в РФ насчитывается 86471 предприятий. Из них 14811 предприятий относятся к обрабатывающим производства. Не на много меньше по количеству предприятия оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделия и предметов личного пользования их насчитывается порядка 14192. На третьем месте предприятия сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства – 6288. Особенно значимым

для государства являются предприятия по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, которых насчитывается 6106. В России также стремительно развиваются такие отрасли, как строительство – 4958, транспорт и связь – 5451, гостиницы и рестораны – 1538. Россия всегда славилась добычей полезных ископаемых, в данной отрасли работает 1565 предприятий.

Табл.1.

Количество организаций в РФ на 31 декабря 2015 года[1]

| Наименование | Количество организаций (юридических лиц) |
|--|--|
| Всего по организациям (юридическим лицам) | 86471 |
| Из них по основным видам деятельности | |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 6288 |
| Рыболовство, рыбоводство | 290 |
| Добыча полезных ископаемых | 1565 |
| Обрабатывающие производства | 14811 |
| Химическое производство | 748 |
| Производство резиновых и пластмассовых изделий | 620 |
| Производство прочих неметаллических минеральных продуктов | 1386 |
| Металлургическое производство и производство прочих металлических изделий | 1418 |
| Производство машин и оборудования | 1457 |
| Производство электрооборудования электронного и оптического оборудования | 1610 |
| Производство транспортных средств и оборудования | 896 |
| Прочие производства | 560 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 6106 |
| Строительство | 4958 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 14192 |
| Гостиницы и рестораны | 1538 |
| Транспорт и связь | 5451 |

По данным таблицы 2 мы видим, что предприятия в РФ работают очень эффективно. Объем отгруженной продукции в отрасли добычи полезных ископаемых имеет положительную динамику данный показатель с 9748137 млн. руб. в 2013 году увеличился до уровня 11359343 млн. руб. в 2015 году. Обрабатывающие производства увеличили объем реализации с 27132731 млн. руб. в 2013 году до уровня 31963784 млн. руб. Показатели отрасли производства и распределения электроэнергии, газа и воды немного варьировали, тем не менее по сравнению с 2013 годом увеличились с 4491574 млн. руб. до 4646449 млн. руб. в 2015 году.

Табл.2.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности в Российской Федерации (млн. руб.) [1]

| Виды деятельности | года | | |
|--|----------|----------|----------|
| | 2013 | 2014 | 2015 |
| Добыча полезных ископаемых | 9748137 | 10287069 | 11359343 |
| Обрабатывающие производства | 27132731 | 30117668 | 31963784 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 4491574 | 4712009 | 4646449 |

Положительная динамика объемов реализации отечественных предприятий связана, в первую очередь, связана с реализацией программ государственной поддержки предпринимательства, с введением налоговых льгот для предприятий реализующих инновационные программы, с развитием менеджмента на предприятиях, обучением персонала и многих других мероприятий влекущих развитие отечественного производства.

Список литературы:

1. <http://www.gks.ru/>
2. <http://www.garant.ru/>

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Шайгарданова Р.Ш.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

Научный руководитель - ст. преподаватель Магарина И. Ю.

Финансовая устойчивость – сложное, многогранное состояние счетов любой организации, гарантирующее ее постоянную платежеспособность. Финансовая устойчивость предприятия – это экономическая категория, выражающая такую систему экономических отношений, при которых предприятие формирует платежеспособный спрос, способно при сбалансированном привлечении кредита обеспечивать за счет собственных источников активное инвестирование и прирост оборотных средств, создавать финансовые резервы, участвовать в формировании бюджета. Под платежеспособностью предприятия подразумевают его способность в срок и в полном объеме удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет [1.С.408].

Управление финансовой устойчивостью и платежеспособностью предприятия является важной задачей в деятельности предприятия, от того как сформирована система управления ими зависит эффективность деятельности предприятия [2.С. 996].

ООО «Агрофирма «Морты» - это сельскохозяйственное предприятие. Выручка и себестоимость организации снижаются к концу изучаемого периода, кроме того, себестоимость превышает сумму выручки, в связи с этим на предприятии образуется убыток. Сумма имущества снизилась к концу изучаемого периода, снижение в основном связано со снижением суммы внеоборотных активов организации. В составе имущества в 2013 году преобладают внеоборотные активы, в 2014-2015 гг. наибольшая доля принадлежит оборотным активам предприятия. Капитал предприятия на протяжении 2013-2015 гг. в большей степени представлен заемным капиталом. Оборачиваемость активов ООО «Агрофирма «Морты» снижается, что свидетельствует о снижении эффективности их использования, это обусловлено уменьшением суммы выручки предприятия.

Финансовой деятельностью в ООО «Агрофирма «Морты» занимается генеральный директор и бухгалтер. Генеральный директор осуществляет долгосрочное и краткосрочное планирование, а также планирует состав и количество источников средств для осуществления деятельности предприятия. Однако, расчет показателей финансовой устойчивости, анализ соотношения собственного и заемного капитала, а также типа финансовой устойчивости не производится. В связи с этим, можно сделать вывод о том, что управлением финансовой устойчивостью на предприятии никто не занимается, поэтому имеются проблемы, касающиеся финансовой устойчивости организации. В частности, в 2013 году и в 2015 году на предприятии кризисное финансовое состояние, характеризующееся недостатком всех источников формирования запасов. В 2014 году в ООО «Агрофирма «Морты» неустойчивое финансовое положение, при котором излишек наблюдается только по общей величине источников средств формирования запасов.

Коэффициенты финансовой устойчивости не соответствуют нормативным значениям, в связи с этим можно сделать вывод о недостаточной финансовой устойчивости предприятия. Финансовой деятельностью в ООО «Агрофирма «Морты» занимается генеральный директор и бухгалтер. Генеральный директор осуществляет долгосрочное и краткосрочное планирование, а также планирует состав и количество источников средств для осуществления деятельности предприятия. Однако, расчет показателей платежеспособности, анализ состава активов и их ликвидности, соотношения оборотных активов и краткосрочных обязательств не производится. В связи с этим, можно сделать вывод о том, что управлением платежеспособностью на предприятии никто не занимается. Баланс предприятия абсолютно ликвидным считать нельзя, так как в 2013 году не выполняются все нормативные неравенства, в 2014-2015 гг. не выполняется первое нормативное неравенство.

Коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативному значению в 2014-2015 гг., однако, остальные показатели ниже норматива.

Таким образом, для совершенствования платежеспособности и финансовой устойчивости организации было предложено: снижение дебиторской задолженности за счет факторинговых операций и совершенствование дальнейшего управления ею; увеличение собственного капитала за счет суммы чистой прибыли; совершенствование финансовых результатов: увеличение объема выручки за счет заключения договоров с предприятиями по реализации продукции, за счет использования рекламы, за счет выпуска новых видов изделий; снижение себестоимости за счет внедрения новейших технологий обработки земли, за счет внедрения энергосберегающих технологий; вложение высвобожденных денежных средств в краткосрочные обязательства.

Внедрение предлагаемых мероприятий в деятельность организации позволит совершенствовать структуру активов и пассивов, что положительно скажется на финансовой устойчивости и платежеспособности организации, а именно, коэффициент автономии увеличится с 0,014 ед. до 0,016 ед. и почти достигнет норматива, коэффициент текущей ликвидности увеличится с 1,57 ед. до 1,73 ед.

Список литературы:

1. Магарина, И.Ю. Совершенствование управления финансовой устойчивостью и платежеспособностью организации // И.Ю. Магарина, А.И. Мирзагитова / Сборник: «Тенденции и

закономерности развития современного российского общества: экономика, политика, социально-культурная и правовая сферы» Материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, учителей, студентов, аспирантов и ученых. Институт экономики, управления и права (г. Казань). – 2015. – С. 408-410.

2. Хафизова-Осадчий, Э.Я. Оценка финансовой устойчивости предприятия в современных условиях экономики / Э.Я. Хафизова-Осадчий // Экономика и социум. – 2015. - №2-5 (15). – С.995-1001.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ

Шайдуллин И.С., магистрант

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Альметьевск

Научный руководитель – к.э.н., доцент Сафиуллина Р.Т.

На фоне мирового энергетического кризиса топливно-энергетический комплекс России в настоящее время переживает не лучшие времена. На финансовое положение нефтегазовых предприятий страны влияет целый ряд негативных факторов: существенно снизившиеся цены на нефть и газ, колебания курса рубля и иностранных валют, санкции зарубежных стран, проблемы экономики в целом.

Так, по данным Росстата доля убыточных организаций в 2015 году составила 28,1%, при этом 15,4 тыс. организаций имели убыток на общую Сум-му 2832,2 млрд руб., в том числе компаний по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых – 252,6 млрд руб. Доля убыточных компаний в отрасли в 2015 году составила 34,6%, то есть треть всех существующих организаций нефтегазодобычи. А величина просроченной задолженности этих компаний на конец 2015 года составила 166,1 млрд руб. [1].

Между тем специалисты говорят о том, что существующий энергетический кризис является переходным, поскольку спрос на энергоносители в мире будет только расти. И сейчас для российских нефтяных и газовых компаний необходимо повышать эффективность их работы, активно используя методологию антикризисного управления.

Антикризисное управление заключается в комплексе методов, форм и процедур для социально-экономического оздоровления финансово-хозяйственной деятельности предприятий, предпринимателей, отрасли, также включает создание и развитие условий, позволяющих выйти из состояния кризиса. Оно отражает потребности в преодолении и разрешении кризиса, с возможностью смягчить их последствия[2].

Для предприятий нефтегазодобывающей отрасли России актуальным и приоритетным направлением деятельности в ближайшие годы является разработка антикризисной политики на всех уровнях, поиск путей и инструментов эффективного управления, обеспечение прозрачности в управлении активами.

Следовательно, нефтегазодобывающие предприятия должны разработать систему управленческих мер, направленных на:

- диагностику кризисных явлений и причин их появления;
- предупреждение кризисных явлений и их причин;
- преодоление и нейтрализацию кризисных явлений и причин.

Наиболее важным направлением в повышении эффективности работы нефтегазодобывающих предприятий, по нашему мнению, является совершенствование управления бизнес-процессами.

Так, например, в объеме затрат нефтедобывающих организаций существенную величину расходов занимают расходы на капитальный ремонт оборудования и скважин (в среднем 40%-50%). Эти виды работ являются принципиально важными, поскольку позволяют восстановить максимально эффективную работу скважин и обеспечить дополнительную добычу нефти. Также не менее важным является безопасная эксплуатация скважин и линейных объектов, поддержание их в рабочем состоянии. Оптимальная программа текущего и капитального ремонта на действующих скважинах позволит более рационально использовать природно-ресурсную базу региона, уменьшить технологическую и экологическую нагрузку на региональную экономику.

В связи с этим большую актуальность имеет разработка на предприятии методических положений по формированию единого бизнес-процесса управления ремонтом и реконструкцией в нефтегазодобывающей отрасли. Это позволит решать возникающие проблемы и контролировать эффективность затрат с помощью новых контрольных методологий на базе современных корпоративных информационных систем управления [3].

Между тем задачи антикризисной стабилизации предприятия должны быть подчинены средне- и долгосрочному его развитию[4].

Перспективы развития компаний нефтегазовой отрасли России во многом определяются инновационной деятельностью, которая является главным фактором повышения конкурентоспособности их продукции. В связи с этим нефтяным и газовым компаниям в настоящее время не стоит полностью прекращать инвестиционные проекты.

Таким образом, в стабилизации энергетической отрасли должно иметь ключевую роль государственное регулирование: внедрение мер поддержки предприятий в кризисные годы, совершенствование модели ценообразования на углеводороды, создание системы долгосрочных контрактов

по торговле нефтью, организация новых торговых площадок с целью противодействия спекуляциям, переход на расчеты в национальной валюте .

Список литературы:

1. Росстат России: О финансовых результатах деятельности организаций в 2015 году. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Колодич Е., Меньшиков П. Антикризисное управление: организация и составление антикризисной программы // Генеральный директор. Электронный ресурс: www.gd.ru;
3. Барабанов А.С., Кутергина Г.В. Совершенствование управления бизнес-процессами на нефтедобывающих предприятиях// Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. - №3 (19), 2009. Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/1904>;
4. Гафуров С. Нефтяной рынок: России кризис по колено // Электронный ресурс: <http://www.pravda.ru>;
5. Белоусов Е.В., Петропалова Г.П. Антикризисное управление: зарубежный опыт и российская практика // Научный журнал НИУ ИТМО. Издательство: Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики (Санкт-Петербург). - № 3, 2014. С. 77-84.

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Шарифуллина Э.В., *ст. преподаватель*

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Чистополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент Хикматов Р.И.

Россия, участник процесса формирования общеевропейского пространства высшего образования, разделяет цели повышения доступности высшего профессионального образования, внедрения системы образования в течение всей жизни, повышения качества образования на основе компетентностного подхода и интеграции науки и образования, повышения мобильности и усиления интернационализации, совершенствования системы выявления наилучших практик и взаимного обучения. В новом десятилетии мы должны эффективно использовать Болонский процесс и его механизмы для решения национальных задач модернизации образования, а также многоуровневой интернационализации системы высшего образования и позиционирования российских программ на региональном и международном рынке образовательных услуг.

Высшее образование можно определить как совокупность знаний и умений, которые можно получить в соответствующих учебных заведениях (вузах), представляющих собой третью и последнюю ступень системы современного образования (после начального и среднего). Важно отметить, что высшее образование как процесс связано с социализацией индивида, причем гораздо более сложной и глубокой, чем в условиях начальной и средней школы.

Обладание высшим образованием позволяет перейти в более высокий слой общества (но не гарантирует этого). Практически во всех современных обществах элиты (политическая, экономическая, научная, творческая) состоят из людей, обязательно имеющих высшее образование. Но при этом в обществах разного типа этот переход осуществляется по-разному. Необходимо различать общества с рыночной экономикой и классовой структурой и общества с раздаточной экономикой и сословной структурой.

На современном этапе развития общества всё большее значение уделяется качеству образования, как начального, среднего, так и высшего профессионального образования. Примером является реализация Министерством образования и науки Российской Федерации следующих проектов:

- приоритетный национальный проект «Образование»;
- образовательные кластеры;
- образовательные кредиты с низкими процентами;
- открытые научно-исследовательских университетов;
- различные федеральные целевые программы;
- федеральные государственные образовательные стандарты и т.д.

Основные образовательные программы высшего профессионального образования могут быть реализованы непрерывно и по ступеням.

В процессе социально-экономического развития страны важным производственным ресурсом становятся знания и информация. Поэтому качество образования приобретает все более важный статус. В настоящее время вопросы развития образовательных услуг входят в число важных приоритетов экономической и бюджетной политики.

В последнее время становится очевидным, что в сфере высшего профессионального образования Российской Федерации объём предложения образовательных услуг негосударственными вузами превышает существующий спрос вследствие постоянного роста их числа. В результате этого возникла ситуация, когда обеспечение набора студентов и эффективное функционирование любого вуза стало невозможным без проведения в жизнь мероприятий, относящихся к специальным вопросам маркетинговых исследований. [1]

В сфере образования интересы общества и государства не всегда совпадают с отраслевыми интересами самой системы образования. Устойчивый механизм развития образовательной системы - основная цель модернизации образования.

Система образования должна быть ориентирована на постоянно возрастающий общественный образовательный спрос, на конкретные интересы семей, местных сообществ, предприятий, а не только на задания со стороны государства. Именно ориентация на реальные потребности конкретных потребителей образовательных услуг должна создать основу для привлечения дополнительных материально-технических и финансовых ресурсов.

Рынок образования очень специфичен, поскольку в нем многое зависит от самого потребителя. Образование требует даже более серьезных усилий не от обучающего, а от учащегося. Вместе с тем рынок образования уникален. Невозможно однозначно сказать, кто кого покупает, кто играет активную роль, совершает выбор, а кто «предлагает товар». И вузы охотятся за студентами, и абитуриенты за вузами. [2]

В настоящее время системе образования уделяется большое внимание: растет финансирование, улучшается материально-техническое оснащение, усиливается осознание значимости образования для развития страны, разрабатываются и реализуются приоритетные национальные проекты, выделяются гранты образовательным учреждениям, региональным образовательным системам. В общество приходит осознание, что для страны, которая ориентируется на инновационный путь развития, жизненно важно становится готовить грамотных специалистов.

В соответствии с современными потребностями общества и требованиями инновационного развития, повышение доступности качественного образования является стратегической целью образования.

На современном этапе развития общества, образование преобладает следующими признаками:

- доступность;
- создание системы дистанционного образования;
- внедрение и распространение новых современных информационных, инновационных и образовательных технологий;
- высокая мобильность профессорско-преподавательского состава;
- введение в преподавательскую, исследовательскую и административную деятельность международных аспектов.

Наряду с положительными тенденциями в образовательной сфере существуют и некоторые негативные моменты. Содержание и общий подход системы российского образования пока не до конца отвечают современным требованиям общественного развития, необходимому качеству рабочей силы, жизненным планам выпускников высших учебных заведений, уровню потребностей в знаниях, в умении адаптироваться к современным общественным и экономическим условиям, и, наконец, текущим и перспективным социальным функциям самой системы образования. Все это, а также неблагоприятная ситуация с условиями работы, доступностью образования для всех слоев населения вызвали необходимость реорганизации системы образования. От того, насколько эффективно будет функционировать социальный институт системы образования, зависит и успех реформирования системы образования.

Список литературы:

1. Тovyшева И.З. Основные подходы к исследованию конкуренции и факторов конкурентоспособности образовательных услуг учреждений ВПО // Отраслевая экономика. –2011. - № 7.
2. Шарифуллина Э.В. Проблемы в системе образования // Материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, учителей, студентов, аспирантов и ученых «Социально-экономическое и политико-правовое развитие России: перспективы и реалии». – Чистополь, 2012. – С. 149-150.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОАО «ТАИФ-НК»

Шигапова Д.Р.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Нижнекамск

Научный руководитель: к.э.н., доцент Гареева Н.А.

Для уменьшения имеющейся дебиторской задолженности могут применяться различные методы: переговоры, акты сверки взаиморасчетов между предприятиями. Все эти меры предусмотрены в договорах купли-продажи. Если переговоры не приводят к результатам, то предприятие может выставить претензию и обратиться в арбитражный суд.

Реализация таких мероприятий как обеспечение частичной или полной предоплаты за выполнение реализации (продажи) нефтепродуктов, выпускаемых ОАО «ТАИФ-НК», разработка системы скидок для покупателей, позволит увеличить объем продаж на 2 %. Поскольку выручка в ОАО «ТАИФ-НК» в 2014 году составила 132 010 468 тыс. рублей, то экономический эффект в результате проведения мероприятий прогнозируется в размере:

$$\pm \Delta = 132\,010\,468 \times 0,02 = +2\,640\,209,36 \text{ тыс. рублей.}$$

Прогнозная выручка составит:

$ВР_{\text{прогн.}} = 132\,010\,468 + 2\,640\,209,36 = 134\,650\,677,36$ тыс. рублей.

Проведение в ОАО «ТАИФ-НК» мероприятий по сокращению сроков предоставления товарного кредита покупателям, ускорению инкассации просроченной дебиторской задолженности, использованию современных форм реинвестирования дебиторской задолженности (учета векселей, факторинга, форфейтинга) приведет к сокращению размера дебиторской задолженности на 3% (в 2014 году дебиторская задолженность составляла 13 072 497 тыс. рублей):

$$\pm \Delta = 13\,072\,497 \times 0,03 = +392\,174,91 \text{ тыс. рублей.}$$

Прогнозная величина дебиторской задолженности составит:

$$ДЗ_{\text{прогн.}} = 13\,072\,497 - 392\,174,91 = 12\,680\,322,09 \text{ тыс. рублей.}$$

Таким образом, грамотное управление дебиторской задолженностью предприятия будет способствовать увеличению притока денежных средств в ОАО «ТАИФ-НК» на 12 680 322,09 тыс. рублей. Эти средства будут вновь вовлекаться в оборот и приносить предприятию дополнительные доходы.

Прогнозный коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($КО_{ДЗ}$) рассчитаем по формуле 1.3.8.

$$\text{Прогноз: } КО_{ДЗ} = \frac{134\,650\,677,36}{12\,680\,322,09} = 10,62 \text{ оборотов.}$$

Прогнозируемая продолжительность одного оборота дебиторской задолженности ($ПО_{ДЗ}$) рассчитаем по формуле 1.3.9.

$$\text{Прогноз: } ПО_{ДЗ_{\text{прогн.}}} = \frac{365}{10,62} = 34,37 \text{ дней.}$$

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности ОАО

«ТАИФ-НК» за 2014 год и в прогнозном периоде систематизированы в таблице 1.

Согласно данным таблицы 1, при применении мероприятий прогнозное значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности увеличилось на 1,108 оборотов, а продолжительность одного ее оборота сократилась на 4 дня.

Таблица 1

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности
ОАО «ТАИФ-НК» за 2014 год и в прогнозном периоде

| Показатели | 2014 г. | Прогноз | Отклонение, (+,-) |
|--|---------|---------|-------------------|
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 9,512 | 10,62 | 1,108 |
| Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности | 38,37 | 34,37 | -4 |

Одним из направлений работы по совершенствованию управления дебиторской задолженности является реструктуризация дебиторской задолженности по договору цессии. Проведение данного мероприятия также позволит увеличить количество оборотных средств предприятия. Проведение операции по договору цессии носит платный характер.

В настоящее время в повседневной экономической практике не получили широкого распространения какие-либо методики расчета дисконта при договорах цессии. Главная причина этого заключается в том, что нет подтверждения их эффективности из-за малого срока существования.

При продаже долгов приходится сталкиваться с аномальной, «аварийной» ситуацией для одного из участников процесса (дебитора, кредитора) или обоих. В этом случае на первый план выходит оценка «качества» этих долгов и трудозатрат по их возврату (следовательно, и стоимости). В таких ситуациях чаще применяется экспертный метод оценки дисконта.

Таким образом, величина дисконта в значительной мере зависит от субъективных факторов (опыта эксперта, личных интересов и пр.), при этом механизм принятия экспертом решения остается «непрозрачным».

Если привести среднюю стоимость, то долг:

- с давностью возникновения до 30 дней продается с дисконтом в 5-10 процентов от заявленной стоимости;
- с давностью до трех месяцев – с дисконтом в 10-20 процентов от суммы долга;
- с давностью до года – с дисконтом в 20-30 процентов от суммы долга;
- с давностью от года до трех лет – с дисконтом в 30-60 процентов от суммы долга.

Список литературы:

1. www.taifnk.ru – Официальный сайт ОАО «ТАИФ-НК»

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПО КРИТЕРИЯМ БАНКРОТСТВА

Шимановская Е.В.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Научный руководитель - ст. преподаватель Буранова Е. А.

Диагностика финансового состояния организации по критериям банкротства проводилась на примере ООО ЖСК «Доступное жилье», основным видом деятельности которой является строительство зданий и сооружений.

Финансовые результаты деятельности организации растут на протяжении всего периода исследования, улучшается их структура. Однако, сопоставление активов и пассивов баланса организации показало, что он является абсолютно неликвидным, поскольку не соблюдаются все четыре неравенства.

Диагностика платежеспособности ООО ЖСК «Доступное жилье» показала, что организация платежеспособна, ликвидна и кредитоспособна, но прослеживается отрицательная динамика всех показателей ликвидности. Диагностика финансовой устойчивости организации показала, что она финансово устойчива, поскольку в структуре ее капитала преобладает собственный капитал. Все коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость находятся в пределах нормативных ограничений и прослеживается их положительная динамика. Однако, отрицательное значение показателя обеспеченности организации собственными оборотными средствами говорит о том, что ее текущая деятельность полностью финансируется за счет заемных средств, что достаточно рискованно и говорит о недостаточной маневренности организации, поскольку весь ее собственный капитал идет на финансирование внеоборотных средств. Диагностика деловой активности организации показала, что период оборота активов в денежные средства увеличивается; увеличивается так же период оборота собственного капитала, что отрицательно характеризует деловую активность ООО ЖСК «Доступное жилье».

Диагностика вероятности банкротства ООО ЖСК «Доступное жилье» показала, что согласно модели Альтмана организация является финансово устойчивой, вероятность банкротства очень низкая и, кроме того, ее финансовая устойчивость возрастает. По модели О. П. Зайцевой риска банкротства организации так же нет, но динамика его на протяжении анализируемого периода отрицательная. Согласно модели У. Бивера, вероятность банкротства организации в ближайшие 5 лет очень низкая, все показатели данной модели характеризуют финансовое состояние организации как благоприятное, за исключением коэффициента покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами, отрицательное значение которого соответствует состоянию предприятия за год до банкротства. Согласно рейтинговому числу Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова финансовое состояние организации характеризуется как неудовлетворительное. Значение рейтингового числа ниже предельного ограничения, установленного авторами, однако к концу анализируемого периода прослеживается положительная динамика показателя. Согласно методике оценки вероятности банкротства, разработанной Т.В. Краминым и Д.В. Манушиным, вероятность банкротства организации в течении двух лет отсутствует и ее финансовое состояние улучшается. По методике Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой состояние организации в 2012-2013 гг. соответствует 4 классу организаций, то есть организациям с высоким риском банкротства, в 2014 году – 3 классу организаций, то есть проблемным предприятиям, динамика положительная.

Обобщая результаты диагностики вероятности банкротства ООО ЖСК «Доступное жилье», можно сказать, что риск несостоятельности организации в ближайшие годы низкий, однако отрицательное значение собственного оборотного капитала увеличивает этот риск, что видно по моделям Бивера; Сайфуллина и Кадыкова и методике Донцовой и Никифоровой. Следовательно, для увеличения данного показателя необходимо снизить сумму финансовых ресурсов организации в иммобилизованных (внеоборотных) активах организации, этого можно добиться путем использования возвратного лизинга. Экономическое обоснование использования возвратного лизинга ООО ЖСК «Доступное жилье» доказало эффективность предлагаемого мероприятия, поскольку позволит повысить коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и снизить риск вероятности банкротства организации.

Список литературы:

1. Буранова Е. А. Институциональная среда антикризисного управления предприятием // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 декабря 2014 г., г. Уфа). – Уфа: Аэтерна, 2014. – С. 21-24.
2. Буранова Е. А. Уточнение понятия «институциональное антикризисное управление предприятием» // Финансы и кредит. – 2015. – № 32. – С. 11-25.
3. Магарина И. Ю., Магарин А. Г. Диагностика финансового состояния предприятия // Тенденции и закономерности развития современного российского общества: материалы Всероссийской научно-практической конференции (17 апреля 2015 г., г. Чистополь). – Казань: Познание, 2015. – С. 400-402.
4. Стяжкин И. И., Кузьмин М. В. Теоретические аспекты оценки капитала предприятия и его структуры // Динамика развития современной науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (8 мая 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – С. 106-109.

5. Стяжкин И. И., Буранов С. Н. Проблемы и перспективы строительной отрасли России // Наука сегодня: вызовы и решения: материалы международной научно-практической конференции (27 января 2016 г., г. Вологда). – Вологда: ООО «Маркер», 2016. – С. 101-104.

6. Хафизова-Осадчий Э. Я. Направления повышения эффективности использования внеоборотных активов предприятия // Наука и современность: сборник статей Международной научно-практической конференции (4 апреля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: Аэтерна, 2015. – С. 109-113.

ОСОБЕННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Янковская Д.Г., к.э.н., доцент

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязева (ИЭУП)

г. Казань

Сельскохозяйственное производство имеет ряд специфических особенностей, оказывающих влияние на методику проведения экономического анализа. Наличие однотипных предприятий, осуществляющих деятельность в схожих природно-климатических условиях, позволяет использовать межхозяйственный сравнительный анализ с целью выявления различий в их деятельности и поиска резервов на основе использования передового опыта. В ходе проведения анализа необходимо учитывать фактор сезонности и природно-климатические условия каждого отчетного периода.

Результативность сельскохозяйственного производства зависит от эффективности использования земли как основного фактора производства. На продуктивность использования земли оказывают влияние факторы природного и экономического характера, в связи с этим анализ предприятий АПК должен быть направлен на высокопроизводительное использование земель сельскохозяйственного назначения.

Экономический анализ деятельности предприятий АПК начинают с изучения динамики производства продукции в разрезе отдельных культур с выявлением влияния факторов на произошедшие изменения. Для оценки деятельности сельскохозяйственных предприятий используется ряд специфических показателей, таких как зачетный вес валового сбора, уровень рефакции, валовый доход, полученный с одного гектара сельскохозяйственных угодий, урожайность культур.

Объем производства продукции растениеводства зависит от размера посевных площадей (экстенсивный фактор) и урожайности сельскохозяйственных культур (интенсивный фактор). Увеличения валового сбора продукции можно достичь путем расширения посевных площадей и роста урожайности культур, тогда как сокращение посевных площадей и понижение урожайности ведет к недобору продукции.

Следует отметить, что в связи с ограничением количества земель экстенсивный путь увеличения объема производства продукции не следует рассматривать в качестве перспективного. Благодаря интенсификации сельскохозяйственного производства можно добиться ускоренного роста урожайности культур и продуктивности скота. Преимуществом интенсивного пути развития является возможность более эффективного использования имеющихся ресурсов, сельскохозяйственных площадей, поголовья скота. Интенсивный путь развития предприятий АПК дает преимущественные возможности увеличения производства продукции земледелия и животноводства.[5]

Урожайность культур является основным фактором, определяющим объем производства продукции растениеводства. Урожайность является комплексным показателем, зависящим от ряда факторов. Многофакторную корреляционную модель урожайности продукции растениеводства включают следующие факторы:

- удельный вес культуры в общей посевной площади, %;
- удельный вес посевов более урожайных сортов, %;
- удельный вес посевов в оптимальные сроки, %;
- процент уборки урожая в оптимальные сроки;
- урожайность с 1 га, ц;
- качество почвы, баллы;
- количество внесенных удобрений, ц.

В ходе проведения анализа выявляют степень влияния факторов на объем полученной продукции. Детерминированная факторная модель валового сбора сельскохозяйственных культур имеет следующий вид:

$$BC = (S - S_r) * Y \quad (1)$$

где BC — валовой сбор продукции, ц;

S — посевная площадь культуры, га;

S_r — площадь, на которой погибли посевы, га;

Y — урожайность культуры, ц/га.[4]

Степень влияния факторов на объем валового сбора определяют методом цепной подстановки. В дальнейшем оценивается выполнение плана и динамика посевных площадей по культурам, устанавливаются изменения в размере и структуре посевных площадей с экономической оценкой произошедших изменений.

Немаловажное значение при определении эффективности земледелия отводится таким показателям как урожайность в валовом весе, уровень рефакции и урожайность в зачетном весе. Зачетный вес валового сбора – это физическая масса зерна, уменьшенная на содержание влаги и сорной примеси в зерне. Рефакция – скидка с цены или веса товара на поврежденную или непригодную часть.

Факторная модель для определения урожайности в зачетном весе имеет следующий вид:

$$УЗВ = УВВ * (1 - УР) \quad (2)$$

где УЗВ-урожайность в зачетном весе, ц/га

УВВ– урожайность в валовом весе, ц/га

УР – уровень рефакции, доля

Таким образом, увеличения урожайности в зачетном весе можно добиться путем роста урожайности в валовом весе и снижения уровня рефакции.

Отличительной особенностью сельскохозяйственного производства то, что часть произведенной продукции (семена, фураж, животные) не реализуется на сторону, а потребляется внутри хозяйства в качестве средств производства. В связи с этим объем произведенной продукции в сельском хозяйстве значительно превосходит объем реализованной продукции.

Для определения влияния факторов первого порядка на изменение объема продаж продукции растениеводства можно воспользоваться следующей формулой:

$$РП = (S - S_r) * УТ * УВВ(3)$$

где РП - объем реализованной продукции, ц

S- посевная площадь культуры, га;

S_r -площадь, на которой погибли посевы, га;

УТ – уровень товарности, доля;

УВВ– урожайность в валовом весе, ц/га.

Основными направлениями увеличения продаж продукции растениеводства являются расширение посевных площадей, меры, направленные на сокращение гибели посевов, рост уровня товарности и повышение урожайности в валовом весе.

Список литературы:

1. Корнев Г.Н. Анализ экономических систем: принципы, теория, практика. На примере сельскохозяйственного производства: монография / Г.Н. Корнев, В.Б. Яковлев. – М.: ИНФРА-М, 2014. - 222 с.
2. Макарец Л.И. Макарец М.Н. Экономика отраслей растениеводства: учебное пособие/ Л.И. Макарец, М.Н.Макарец. - 2-е изд., перераб. и доп. – М., Спб., Краснодар: Лань, 2012. - 368 с.
3. Нечаев В.И., Парамонов П.Ф., Халявка И.Е. Экономика предприятий АПК: учебное пособие/ В.И. Нечаев, П.Ф. Парамонов, И.Е. Халявка. – Спб.: Лань, 2010 год. - 464 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий: учебник / Г.В.Савицкая. – 3 изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М.- 2015. – 368 с.
5. Цатхланова Т. Т. Методические аспекты оценки и повышения эффективности сельскохозяйственного производства: статья / Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011 - № 33.

ПРОБЛЕМА РАСКРЫТИЯ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ В КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Яриков С.В.

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург*

Научный руководитель – к.э.н., доцент Попадюк И.Ф.

На сегодняшний день отражение стоимости компании является одним из главных факторов будущего развития этой компании. Это может быть не только акционерная стоимость, не только публичные компании с рыночной капитализацией. Это могут быть рядовые компании из сферы малого и среднего бизнеса.

Всегда принято было говорить, что конечная цель - это получение прибыли. Получение прибыли является основной частью функционирования предприятия, но если компания не прибыльна, то вопрос об устойчивом развитии уже не стоит на повестке дня. Существует еще ряд требований, которые нужно выполнить, если предполагается, что это не фирма-однодневка, а это компания, имеющая стратегию. После концепции прибыли начали говорить, что прибыль это категория бухгалтерская, ею можно манипулировать, даже в хорошем смысле слова. С точки зрения учетной политики, даже с точки зрения того, что есть холдинг или есть группа компаний. Группа компаний позволяет себе на одну компанию сбросить все убытки. Только недавно был скандал в Англии с сетью Tesco. Розничная сеть по аналогии с такими сетями в России, как «Перекрёсток», «Магнит», «Дикси» и т.д. Она была успешная и вдруг такая неприятность – скандал с переоценкой прибыли. Компания отразила в отчетности завышенную прибыль, тем самым фальсифицировав и исказив отчетность.

В общем, показатель «прибыль» - хорошо, но недостаточно. Существует более широкий подход, т.е. переход к концепции акционерной стоимости, которая уже учитывает более широкий спектр факторов, нежели только зарабатываемую прибыль компании.

Сейчас акционерной стоимости тоже недостаточно. Акционерная стоимость учитывает исключительные интересы инвесторов. Есть интересы широкого круга заинтересованных сторон, которые необходимо принимать во внимание, потому что если их не принимать во внимание, то пострадают те же самые инвесторы. Теперь мы подошли от концепции акционерной стоимости к концепции устойчивого развития [1]. Сегодня это международная тенденция. Устойчивое развитие, которое учитывает влияние всего спектра заинтересованных сторон. При этом необходимо сказать о том, что создавая стоимость для конкретной компании, одновременно создается стоимость и для заинтересованных сторон. Если заинтересованные стороны удовлетворены, то и компания будет от этого выгода. Госкорпорация «Росатом» проводила общественные слушания (дочерняя компания) [2]. При этом «Росатом» единственная компания в России, которая полностью обязывает все свои дочерние предприятия составлять отчетность по МСИО. На этих слушаниях были представители экологических организаций, были профессиональные организации, аудиторы и т.д. Шла процедура обсуждения, каждый вносил свои предложения.

Основная проблема состоит в том, что составлять интегрированную отчетность это дорого. Потом этот отчет должен быть заверен не кем-то, а компаниями Большой четверки. Сейчас Большая четверка продвигает именно этот ресурс – составление, заверение интегрированной отчетности, отчетности об устойчивом развитии [3]. Это проблема. Не все компании могут позволить себе этот сложный проект с отдачей, которая может проявиться, так и не проявиться в будущем. Поэтому пока компании публикуют разные отчеты – отчет по энергоэффективности и т.д. Но информация распылена, зачастую дублируется, информация иногда просто противоречива. А самое главное, нет системы в отчетности. Компании заявляют, что тратят деньги на экологию, но заинтересованные пользователи должны быть уверены, что денежный поток от операционной деятельности компании позволяет им это делать. Потому что если они обанкротятся, то все эти инвестиции в экологию прекратятся и отдачи компания не получит. Нужна система, а системы нет.

Всё это то, что в большей или меньшей степени зависит от того, кто составляет такую отчетность, такая информация должна быть собрана. Такая информация не должна быть собрана в кучу, она должна быть системной. Интегрированная отчетность предполагает такой подход – всё это не вообще, а на тему того, что компания пытается показать стоимость, процесс создания стоимости через все финансовые и нефинансовые показатели. Это процедуры концепции Интегрированной отчетности[4].

Список литературы:

1. Попадюк И.Ф. «Современные аспекты развития интегрированной отчетности»// Сборник «Перспективы и закономерности модернизации современного общества: новый взгляд (экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные аспекты). Материалы международной научно-практической конференции. г. Энгельс, 2014. С. 335-339.
2. Госкорпорация «Росатом» [Электронный ресурс] // <http://www.rosatom.ru>: Политика Госкорпорации «Росатом» в области публичной отчетности. URL: http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/public_reporting/ (дата обращения: 05.02.2016).
3. Фомин М.В. «Формирование новой модели бизнес-отчетности» [Текст] / М.В. Фомин // Сборник научных трудов «Аналитическое и контрольное обеспечение управления инновационным развитием» / под ред. В.И. Бариленко, М.В. Мельник. – М.: Финансовый университет, 2012. - С. 69-75.
4. АО «КПМГ» [Электронный ресурс] // <http://www.kpmg.com>: В фокусе: корпоративное управление и устойчивое развитие. URL: <http://www.kpmg.com/ru/ru/issuesandinsights/articlespublications/in-focus-corporate-governance-sustainability/pages/default.aspx> (дата обращения: 05.02.2016).

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Якимова К.Д.

Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова (ИЭУП)

г. Зеленодольск

Научный руководитель – ст. преп. Афанасьева Л.А.

Финансовая устойчивость фирмы определяется эффективностью управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия. Специалистам, работающим в организации, необходимо разумно оценивать, анализировать и подбирать наиболее эффективные методы управления.

Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностями – важная составляющая успешного функционирования предприятия. От умения рационального управления данными задолженностями зависит дальнейшая деятельность фирмы.

«Грамотно распоряжаться дебиторской и кредиторской задолженностями необходимо для того, чтобы правильно выстроить отношения с клиентами и контролировать текущее состояние взаиморасчетов» [1].

Работникам организации необходимо проводить анализ дебиторской задолженности по списку дебиторов и кредиторов, размерам и срокам образования, оценивать наличие дебиторской задолженности, контролировать расчеты по просроченной и отсроченной задолженности, определять приемы и способы минимизации долгов. Важным в управлении дебиторской задолженности является анализ дебиторов, стоимости существующей дебиторской задолженности, а также контроль над соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, которое характеризует финансовую устойчивость предприятия. Эффективное управление дебиторской задолженностью позволит предприятию обеспечить снизить задолженность по обязательствам и обеспечить рентабельность фирмы.

Временное улучшение финансового положения организации оказывает привлечение заемных средств, если они не задерживаются в обороте предприятия и своевременно возвращаются. В противном же случае возникает кредиторская задолженность, приводящая к выплате штрафов и ухудшению финансового состояния хозяйствующего субъекта. Именно поэтому в процессе управления кредиторской задолженностью специалистам предприятия необходимо изучать состав, наличие кредиторской задолженности, давность проявления и причины образования. «Основной задачей управления кредиторской задолженностью является оптимизация размера кредиторской задолженности за расчеты с поставщиками» [2].

Организации, которые эффективно управляют кредиторской и дебиторской задолженностями, получают конкурентное преимущество над другими предприятиями, что способствует повышению гибкости и управляемости производством.

Для управления дебиторской и кредиторской задолженностями можно выделить следующие мероприятия:

- 1) проведение инвентаризации задолженности, позволяющей регулировать и оптимизировать качественный и количественный состав долга;
- 2) определение размера задолженности, который нельзя «перешагивать», чтобы не ухудшить финансовое состояние организации;
- 3) проведение ранжирования кредитов дебиторов на группы, с которыми предприятие имеет долгосрочные экономические отношения, а с которыми проводит единичные сделки;
- 4) качественная оценка долгов для выявления реальной возможности взыскания денежных средств;
- 5) проведение мероприятий по реструктуризации задолженности, позволяющей использовать предприятию сторонние источники финансирования.

Таким образом, при рациональном управлении дебиторской и кредиторской задолженностями предприятие может улучшить свое финансовое состояние. Важно правильно провести оценку и анализ состояния расчетов организации и подобрать эффективные методы управления ими.

Список литературы:

1. Богаченко, В.М. Основы бухгалтерского учета/ В.М. Богаченко – М.: Инфра-М, 2013. – С. 81.
2. Сапожникова, Н.Г. Бухгалтерский учет/ Н.Г. Сапожникова –М.: Инфра-М, 2015. – С.59.

Для заметок

Для заметок

Научное издание

ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ
СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА:
ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА,
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНАЯ И ПРАВОВАЯ СФЕРЫ

Материалы
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием

Часть I

15 апреля 2016 г.

г. Чистополь

Материалы публикуются в авторской редакции

ISBN 978-5-8399-0579-5



Подписано в печать 04.04.2016. Формат 60x84 1/16
Гарнитура Times NR, 10. Усл.печ.л. 18,4
Тираж 500 экз. Заказ № 59

Знак информационной продукции
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010):

16+



Издательство Казанского инновационного
университета им. В. Г. Тимирязова (ИЭУП)
420111, г. Казань, ул. Московская, 42
Тел. (843)231-92-90
E-mail: zaharova@ieml.ru

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии КИУ им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП):
420108, г. Казань, ул. Зайцева, 17