Министерство образования и науки Российской Федерации
Министерство образования и науки Самарской области
ООО НИЦ «Поволжская научная корпорация»

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ, ПРАКТИЧЕСКИЕ И ПОИСКОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Материалы
международной научно-практической конференции
НИЦ «Поволжская научная корпорация»
(27 декабря 2017 г.)

NAUCORP
ПОВОЛЖСКАЯ НАУЧНАЯ КОРПОРАЦИЯ

2017

УДК 33; 65
ББК 60; 65
Э40

Редакционная коллегия: д.соц.н., профессор **Р.Р. Галлямов**, д.п.н., профессор **М.Л. Нюшенкова**, к.и.н., доцент **А.А. Бельцер**, к.э.н., с.н.с. **Ю.А. Кузнецова**, к.э.н, доцент **О.А. Подкопаев** (отв. редактор).

Э40 **Экономика и менеджмент : теоретические, практические и поисковые исследования** : материалы международной научно-практической конференции (27 декабря 2017 г.) / [Ред. кол.: Р.Р. Галлямов, М.Л. Нюшенкова, А.А. Бельцер, Ю.А. Кузнецова, О.А. Подкопаев]. – Самара: ООО НИЦ «ПНК», 2017. – 169 с.

Рассматриваются актуальные вопросы и результаты научных исследований в области экономики и менеджмента. Авторами материалов конференции предлагаются научно-обоснованные теоретико-методологические подходы и даются конкретные рекомендации, предназначенные для решения частных актуальных экономических и управленческих вопросов.

Материалы конференции предназначены для специалистов, научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе, учебной деятельности, административно-хозяйственной практике. Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Сборник материалов конференции размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 2622-09/2015К от 28 сентября 2015 г.

ISBN 978-5-9500857-7-2

© Авторы статей
© ООО НИЦ «Поволжская научная корпорация», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Amirkhanyan L.S. The concept of the sustainable development	6
Ахмадуллина А.А., Беляев Р.М. Биометрическая технология в банковской сфере	9
Братякин Д.С., Горничнова И.Н., Сосунова Л.С. К вопросу актуальности внедрения информационно-аналитических работ в структуру хозяйствующего субъекта в рамках системы экономической безопасности	11
Васкун И.И. Особенности формирования управленческой команды с учетом ожиданий трудового коллектива	15
Ворончихина Е.А. Экологическая проработанность проекта – стратегический инструмент менеджмента	19
Гатауллина А.А. О фундаментальных концепциях интегрированной отчетности	22
Джумаматова К.Ж. Понятие, структура платежной системы и ее роль в развитии экономики	25
Индукаев В.О., Развадовская Ю.В. Государственный заказ как инструмент регулирования экономики: опыт развивающихся стран	27
Карепанова М.В. Сравнительный экспресс-анализ экономической деятельности предприятия туризма	33
Karpenko A., Novikova E. Bitcoin as a form of crypto currency. Features of its functioning	35
Киселева А.Г. Теоретические исследования в менеджменте	41
Коновалова Т.Е. Информационные логистические потоки как фактор развития рынка дополнительных образовательных услуг	43
Корбан И.А. Кадровый потенциал организации и его мониторинг	46
Корноухова А.Н. Анализ доступности жилья в Самарской области за 2009 – I полугодие 2017 гг.	49
Коростелева М.Н., Кузьмина В.В. Аспекты эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятий	51
Коростелева М.Н., Рыкова О.Ю. Финансовый анализ в управлении предприятием	54

Люблинская Д.Р. К вопросу о типах корпоративной культуры организации	57
Медведев Я.В. Производственные и коммерческие компоненты факторного анализа изменения рабочего капитала	60
Мелик-Джаханян А.Р., Чернявская А.В. Статистический анализ показателей общеобразовательных организаций Ставропольского края	67
Милихина А.В. Приоритетные направления в модернизации муниципалитетов	71
Милованова В.В. Проблемы и перспективы развития инвестиционной деятельности в АПК России	75
Минакова И.А., Коменденко С.Н. Влияние правил учета для малых предприятий на проведение экономического анализа	77
Овеян Т.Р. Развитие корпоративной культуры как ключевой фактор успешности организации в условиях рыночной экономики	82
Орлова А.В. Проблемы формирования инвестиционной политики предприятия	86
Патрашкин Н.А. Финансовый анализ как инструмент разработки стратегии и тактики финансового развития организации	96
Пестряков А.Н., Якушев С.Л. Проблематика оценки объектов недвижимости на современном этапе	98
Подкопаев О.А. Долгосрочная финансовая политика и стратегия экономического роста организации	103
Попова А.Е. Антикризисное управление Республики Саха (Якутия)	119
Попова А.Е. Создание положительного имиджа Республики Саха (Якутия)	121
Радионов И.В, Садовская Е.В, Катрухина Е.Е., Никифоров А.С. Управление процессом систематизации операционной деятельности в современных электросетевых организациях	124
Салиева А.С., Нехайчук Ю.С. Особенности дивидендной политики, реализуемой на современном этапе предприятиями Российской Федерации	127
Салимова П. М., Софронов К. Д. Учет НДС во внешнеэкономической деятельности	129

Сергеева Н.В. Организационная модель социально-предпринимательского кластера	133
Сидюкова А. И. Частное инвестирование на фондовом рынке	136
Ситнов В.В. Толстов С.Н. Институциональные особенности российского банковского сектора	140
Смолькова А.Ю. Роль субъектов малого предпринимательства в экономике России	145
Сурикова Е.А. К вопросу о влиянии структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса на значения финансовых коэффициентов	149
Сычева Н.С. Стилевые особенности управления персоналом в современной организации	152
Тадевосян Д.О. Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственной организации	156
Таратынова Т.В. Краудфандинг как система привлечения финансовых ресурсов для реализации проектов в сфере культуры	159
Тумилевич Е.Н. Методы оценки финансовых инвестиций	162
Хайруллин И.И. О некоторых проблемах управления земельными ресурсами	164
Чиркина Н.Е. Криптовалюты – золотая лихорадка XXI века	166

Amirkhanyan L.S.
student of the Financial University
under the Government of the Russian Federation
Scientific adviser: T. Moiseeva, senior teacher
of the Financial University
under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia Federation

The concept of the sustainable development

The relevance of this topic lies in the fact that 2017 is the year of ecology in the Russian Federation. This article discusses 3 of the 17 goals of the concept of the sustainable development of the economy and provides statistics on the environmental expenditure.

So, the concept of the sustainable development is a project that aims to save the planet for our future generations. This concept, including 17 goals (figure 1), is actively discussed by world leaders today.

Figure 1. The sustainable development Goals

This paper contains the information about three of them – Goals 13, 14 and 15, the most important ones. The Goal number 13 is called “Climate action” [1].

Joint efforts of governments, private sectors, civil societies and the global population are required to achieve all goals of sustainable development.

The Earth is our common home. People have divided it into countries. Therefore, we need to know the most harmful countries on the planet. They are China, the United States of America, the Russian Federation and others (figure 2).

Figure 2. The most harmful countries on the planet

The greenhouse gas emissions from human activities are driving the climate change that continues to rise. They are now at their highest levels in the history.

People experience the effects of the climate shocks: changing weather patterns, rising sea level and more extreme weather disasters.

To address the climate change countries adopted the Paris Agreement which imposes regulating measures to reduce the carbon dioxide in the atmosphere.

China is investing $ 300 billion in environmental projects every year. By comparison, this is more than the annual budget of the Russian Federation.

Russia is investing $10 billion [2]. But it is to remind that Russia occupies a one-sixth of the total land area of the Earth. So $10 billion is a very small amount.

The USA is investing $100 billion every year, but in 2017, the United States rejected the Paris agreement. It is scary, since climate change is a global challenge that does not respect national borders. Emissions affect people everywhere. So, funding for environmental projects should be increased.

Further in the paper is the Goal number 14. It is called “Life below water”.

About 8 million tons of garbage are thrown into the World ocean annually. Experts have sounded the alarm in recent years over how plastic pollution is killing huge numbers of seabirds, marine mammals, sea turtles and other creatures while sullying ocean ecosystems [3]. It is a disaster. We kill fish, pollute rivers and oceans, people in Africa are dying from thirst.

According to scientists, the human population will increase by half over the next 50 years. In 50 years, we will see people die not only from thirst but from hunger too.

Further in the paper is the Goal number 15. It is called “Life on land”.

Forests cover 30 percent of the Earth’s surface and in addition to providing food

security and shelter, forests are a key to combating climate change.

Deforestation and desertification caused by human activities and climate change, pose major challenges to the sustainable development and have affected the lives and livelihoods of millions of people in the fight against poverty. Efforts are being made to manage forests and combat desertification.

Many famous and wealthy people are concerned about what is happening in the world of global changes. Sir Richard Branson is one of them. He understands his responsibility to nature and devoted a chapter to ecology in his book which is called "Screw it. Let's do it". He writes: «The jungle of the Amazon is called the lungs of the planet, because they continuously recycle carbon dioxide into oxygen – 20% of all oxygen is produced there … rich countries should pay for those who have extensive forests to halt their destruction». It is worldwide. Indonesia, Russia, China and others cut down millions of hectares of forest annually. The author of this article agrees with Sir Richard Branson.

So, in conclusion, I would like to highlight that emissions of greenhouse gases in the atmosphere will increase by 77 %; water use – by 20%; land use – by 7% (figure 3). And all this in just 10 years.

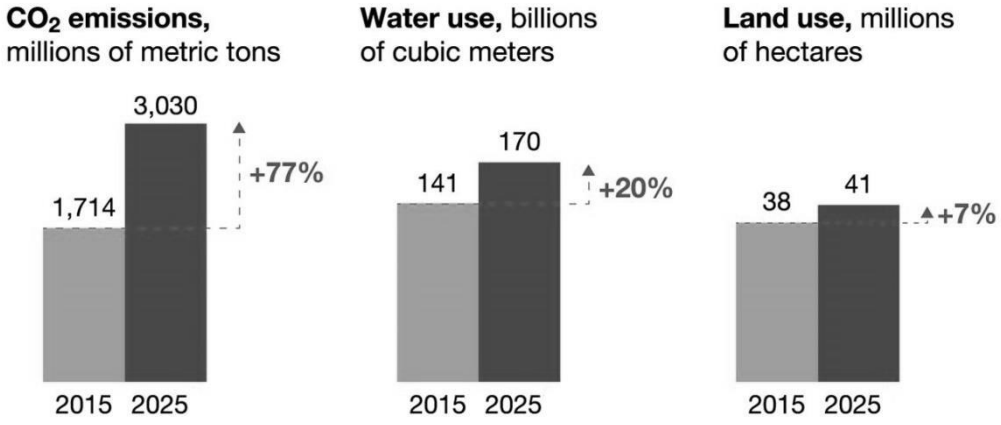


Figure 3. The impact of people on the environment, 2015-2025

We need to take urgent actions, or we leave an uninhabitable planet to our descendants.

References

1. Sustainable Development goals. Available at: http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/ (accessed 5 December 2017).

2. Expenditure on the environment in Russia Federation. Available at: http://www5.worldbank.org/eca/russian/data/ (accessed 5 December 2017).
3. World's Oceans Clogged by Millions of Tons of Plastic Trash. Available at: https://www.scientificamerican.com/article/world-s-oceans-clogged-by-millions-of-tons-of-plastic-trash/ (accessed 5 December 2017).

© Amirkhanyan L.S., 2017

Ахмадуллина Алия Альбертовна
ассистент
Беляев Раис Маратович
студент
Институт управления, экономики и финансов КФУ

Биометрическая технология в банковской сфере

В настоящее время все больше банков, в том числе и в России, начинают активно использовать биометрическую технологию. Биометрика – это наука, изучающая методы измерения физических характеристик и поведенческих черт человека для последующей идентификации и аутентификации личности.

Внедрения данной технологии для банков очень важно, для того чтоб поднять уровень безопасности. Ведь современные мошенники применяют новейшие технологии для кражи денег со счетов: микрокамеры, снимающие вводимый человеком код, датчики, которые могут считывать информацию с пластиковой кредитной карты и создавать ее копию [1, с. 21]. Чтоб подделать паспорт и подпись для мошенников не составляет особого труда, но вот подделать отпечатки пальцев, сетчатки глаз невозможна. Исходя из этого, биометрические технологии является превосходным вариантом для банковских учреждений в борьбе с мошенниками.

В настоящее время некоторые банки развитых западных стран уже используют современные биометрические технологии. Например, в банках Франции и Германии финансовая история банковского клиента «привязана» к отпечаткам пальцев заемщика. Для того чтобы проверить досье заемщика достаточно приложить палец к устройству, которое произведет считывание, оно позволяет исключить возможные ошибки. Конечно, мошенники в ближайшем будущем смогут найти, как подделать отпечатки пальцев, а вот сетчатку глаз нет, так как процедура скана сетчатки глаз технически сложна.

Банки предполагают вносить данные заемщика о скане пальца непосредственно на пластиковую кредитную карту, а банкоматы снабжать считывающими устройствами, например, когда клиенту понадобится снять деньги с кредитной карты, то при вводе карты в банкомат, последний произведет считывание данных об отпечатках пальцев. Далее нужно будет приложить клиенту палец к банковскому сканеру, при совпадении отпечатка банкомат выдаст положенную денежную сумму, в противном случае деньги получить не удастся [2, с. 236].

Данная программа позволит усилить защиту банковской карты от разных посягательств, так как сейчас мошенники могут подделать карту, взломать пин-код, но отпечатки пальцев им пока «не по зубам». Биометрические технологии реально могут быть использованы в системе бесконтактных платежей, так как уже в мобильных телефонах оборудованы сканеры отпечатков пальцев, за счет которого клиент сможет оплатить покупки прямо с телефона, приложив мобильник к терминалу с подтверждением операции сканирования отпечатка пальца.

В нашей стране имеются два крупных банка, которые используют биометрические сенсоры. В ПАО «Сбербанк» некоторые банкоматы снабжены сканерами отпечатков пальцев, функцией выдачи кредита. Такой банкомат делает копию паспорта заемщика, фотографию, проверку кредитной истории клиента банка и одобрит кредит при условии, что все будет в порядке. Данная система пока действует в режиме теста, но в дальнейшем она будет весьма интересна и востребована. Также есть еще один отечественный банк, приступивший к использованию биометрических технологий – ПАО «ВТБ24». Данное учреждение предлагает своим клиентам кредитные карты, способные считывать у своих владельцев отпечатки пальцев. Это говорит о том, что никто кроме настоящего владельца карты воспользоваться ею не сможет, а в дальнейшем банки смогут отказаться от кредитной карты, как посредника. Банки сформируют базы данных заемщиков, а клиенты банка получат к собственным счетам доступ, приложив палец на банкомате к сканеру. Конечно, с возрастом у человека отпечатки пальцев немного меняются, поэтому банку придется постоянно делать обновление данных [3, с.183].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что применение биометрических систем для обеспечения безопасности очень удобно и необходимо в современном мире. Данные системы позволяют предоставлять

полную и достоверную информацию клиентам, а самое главное быстро, вовремя и без лишних затрат.

Список использованной литературы

1. Ахмадуллина А.А., Дарякин А.А. Пути повышения показателей эффективности российских кредитных организаций / А.А. Ахмадуллина, А.А. Дарякин // Высшая школа. – УФА: Издательство «Инфинити», 2016. – №18. – С. 20-22.

2. Хафизова Г.Р. Банк как IT-компания: развитие «банков без отделения»/ Г.Р. Хафизова//Сборник научных статей экономического форума «Экономика в меняющемся мире» (24-28 апреля 2017 г.) / под ред. д-ра экон. наук, проф., директора Института управления, экономики и финансов КФУ Н.Г. Багаутдиновой. Казань: Казан. фед. ун-т, 2017. – С. 236-237.

3. Ахмадуллина А.А., Усманов Э.И. Программы развития малого и среднего бизнеса в России / А.А. Ахмадуллина, Э.И. Усманов // Студент года 2017 сборник статей III Международного научно-практического конкурса. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. – С.182-185.

Братякин Д.С.
студент 5 курса спец. «Экономическая безопасность»,
Горничнова И.Н.
студент 5 курса спец. «Экономическая безопасность»,
Сосунова Л.С.
кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет»
г. Ульяновск, Российская Федерация

К вопросу актуальности внедрения информационно-аналитических работ в структуру хозяйствующего субъекта в рамках системы экономической безопасности

Конкуренция – основной двигатель рыночной экономики, стимул, побуждающий хозяйствующих субъектов к постоянному развитию, движению, к внедрению новшеств в процессы производства и управления. Именно таким новшеством в настоящее время становится постановка системы информационно-аналитических работ на уровне крупномасштабных фирм.

Необходимость постановки данной системы обусловлена повышением значимости такого фактора производства, как информация. Каждое действие,

принятое аппаратом управления, маркетинговой службой, учетными структурами фирмы должно быть обоснованно, принятые решения мотивированы. Базой для такой аргументации выступают детально проанализированные данные о состоянии компании, об её деятельности по конкретному направлению, состоянии отрасли, конкурентной среде, правовых аспектах сферы деятельности, надежности и постоянства партнеров и т.д.

Как обнаружить на начальных стадиях угрозы деятельности компании? Направления развития компании на перспективу? Дополнительные источники для получения прибыли? На сколько надежны существующие партнерские линии? Эти и многие другие вопросы возникают у ответственных лиц различных структур компании, на различных уровнях.

Многие вопросы, в большинстве случаев, касательно становления компании, её устойчивого развития, выходят за рамки компетенций отдельных структурных подразделений, и требуют системного подхода к их решению. Исходя из чего у внутренних служб организаций возникла проблема нехватки данных. Перед административным аппаратом встал вопрос: «Где, или у кого получить эти данные?».

Информационно-аналитическая работа (ИАР) – это постоянный, бесперебойный процесс всестороннего изучения объектов основной и вспомогательных видов деятельности хозяйствующего субъекта, состоящий из этапов сбора, регистрации, обработки, анализа, систематизации и обобщения сведений в подготавливаемых отчетных документах для руководящих звеньев и других заинтересованных ответственных лиц фирмы.

Основная цель ИАР – это создание, на основе имеющихся обрывочных, зачастую противоречивых и ограниченных данных, базы качественной, систематизированной информации, содержащей отчеты на все задаваемые вопросы касательно «жизни» компании. В связи с чем, основной задачей ИАР является информационно-аналитическое обеспечение сотрудников компании базой для выработки и принятие решений.

ИАР носит системный характер, она должна пронизывать все сферы деятельности, детально анализировать каждый внутренний и внешний фактор, влияющий на отдельные составляющие хозяйствующего субъекта. Именно поэтому нерационально внедрять ИАР, как дополнительную функцию отдельной структуры, эффективное функционирование данного направления в

рамках деятельности экономического субъекта возможно в условиях создания отдельной службы – информационно-аналитической службы (ИАС).

При этом, необходимо отметить, что на основе имеющегося опыта в постановке ИАС, российские и зарубежные специалисты сформировали мнение о том, что данная служба наиболее эффективно реализует себя как ядро в системе экономической безопасности компании. В качестве оправдательной основы данного утверждения, мы выделяем следующие причины такого объединения:

Во-первых, основным потребителем сформированной в ИАС информации, в первую очередь нуждающимся в точных данных о состоянии компании и её среды обитания, в информации нацеленной на опережение событий и прогнозирование сценариев, выступает сама служба экономической безопасности экономического субъекта.

Во-вторых, данные формируемые ИАС выступают достаточно ценные информационные ресурсы как для самой компании, так и для её конкурентов. В следствии чего, такая информация достаточно часто относится к разряду конфиденциальной, что так же подтверждает рациональность функционирования ИАС в рамках системы экономической безопасности.

В-третьих, сама ИАС должна иметь доступ к полном информации, в рамках которой могут содержать сведения конфиденциального характера. В данном случае дробление сведений невозможно, иначе сотрудники ИАС не смогут увидеть полную картину. В связи с чем, при формировании ИАС как отдельного структурного подразделения, вне службы экономической безопасности, обеспечение защиты информации в рамках деятельности ИАР является достаточно сложной задачей, так как специфика аналитической работы зачастую противоречит нормам защиты.

В-четвертых, наличие общей цели в обеспечении ответственных лиц необходимым объемом и составом данных, при этом ИАС работает на запросы внутренних служб, в свою очередь служба экономической безопасности на обнаружение и ликвидацию реальных и потенциальных угроз.

Таким образом прослеживается двухсторонняя связь, с одной стороны информационно-аналитические работы являются поставщиком сведений для системы экономической безопасности фирмы, её инструментом мониторинга, с другой стороны объектом контроля, по направлению информационной безопасности.

Как инструмент системы экономической безопасности, ИАР выполняют следующие функции:

1. Осуществляют непрерывный мониторинг за объектами (процессами) по ключевым направлениям деятельности фирмы;
2. Обеспечивают своевременное поступление полной и достоверной информации относительно внутренней и внешней среды хозяйствующего субъекта, позволяя при этом заблаговременно обнаружить существующие риски и угрозы;
3. Позволяют спрогнозировать и воссоздать сценарии развития внешней среды и действий конкурентов;
4. Существуя в рамках службы экономической безопасности, способствуют обеспечению защиты информационных ресурсов;
5. Обеспечивают эффективность в процессах сбора, обработки и анализа информации, исключая при этом моменты дублирования и противоречия данных.

Очевидно, что на сегодняшний день ИАР становятся важнейшим функционально емким структурным подразделением любой фирмы, благодаря которому каждое ответственное лицо фирмы может получить необходимый перечень информационных ресурсов по интересующему вопросу для приятия эффективного и оптимального решения стоящей задачи. При этом предоставление аналитических отчетов в отдельные структуры по запросам сотрудников относится к разряду периодической работы службы, её основным потребителем выступает служба экономической безопасности предприятия, функционирование с которой основано на принципе постоянства и непрерывности.

Список использованной литературы.

1. Артемов А.В. Информационная безопасность: курс лекций / Орел: Межрегиональная Академия безопасности и выживания (МАБИВ), 2015. -256 с.;
2. Аверченков В.И. Служба защиты информации. Организация и управление: учебное пособие для вузов / В.И. Аверченков, М.Ю. Рытов. Брянск: Брянский государственный технический университет, 2015. — 186 с.

© Братякин Д.С., Горничнова И.Н., Сосунова Л.С., 2017

Васкун Ирина Игоревна
студентка 3 курса магистратуры профиля подготовки
«Психология управления»
ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет»
г. Брянск, Российская Федерация

Особенности формирования управленческой команды с учетом ожиданий трудового коллектива

В настоящий момент все чаще и чаще на страницах отечественной печати, в средствах теле- и радиовещания можно встретить термин «команда». Без особой натяжки можно сказать, что указанное понятие буквально вытеснило бывшее недавно столь популярным понятие «коллектив». Для успешной деятельности и повышения результативности современной организации необходим переход от авторитарного и единоличного стиля управления к командному способу взаимодействия в управленческой среде [1].

Командные методы в управленческой практике все чаще используются в современном менеджменте. Это обусловлено, в первую очередь, быстро меняющимися условиями внешней среды и необходимостью постоянного увеличения доли творческого труда работников. В связи с этим, жесткая административная система, приносившая высокие результаты в управлении огромными промышленными объектами, становится малоэффективной в нынешних экономических условиях и вынуждает руководителей искать новые подходы к формированию управленческих кадров [6].

Для большинства компаний, желающих эффективно работать в условиях постиндустриальной эры на различных рынках, одной из наиболее важных и актуальных задач становится выработка алгоритмов создания грамотной управленческой команды и повышения эффективности ее работы. Для большинства предприятий и фирм выживание на рынке напрямую зависит от решения данной задачи.

Таким образом, на сегодняшний день именно команда становится ядром, осваивающим производство нового продукта или вводящим в оборот новую услугу, внедряющим новую технику и технологию, обеспечивающим выход на новые рынки, привлекающим новые ресурсы и распространяющим новые формы и методы организации производства и управления, что определило тему и цели нашего исследования [2,3].

Нами было проведено исследование с целью анализа процесса формирования управленческой команды предприятия и разработки программы мероприятий по ее формированию с учетом ожиданий трудового коллектива

Исследование было проведено в три этапа. *На первом этапе* нами была определена проблема, сформулирован методологический аппарат: цель, задачи, объект, предмет, были выдвинуты гипотеза. *На втором этапе* была определена выборка испытуемых, подобран диагностический инструментарий для проведения исследования, проведено диагностическое обследование. *На третьем этапе* нами проведена обработка первичных данных, были определены основные личностные качества члена эффективной управленческой команды, проведен статистический анализ данных, разработана и апробирована программа тренинговых занятий, оценена ее эффективность и сформулированы выводы.

В качестве эмпирической базы исследования выбран ООО «Красногорский хлебокомбинат», выборка составила 53 человека в возрасте от 35 до 57 лет, из них 36 человек – рядовые работники производства (пекари, упаковщики, формовщики теста и т.д.) и 17 человек – управленческие кадры (мастера смен, начальники цехов, руководители производства и т.д.).

Результаты изучения особенностей ожиданий трудового коллектива с помощью метода семантического дифференциала позволили выявить значимые различия в характеристиках членов реальной и идеальной управленческой команды по таким свойствам, как деловитость, самодисциплина и самоконтроль, умение обеспечивать сопричастность коллектива к работе. Член идеальной управленческой команды, по мнению, рядовых сотрудников, деловитый, обладает повышенной работоспособностью, коммуникабельный, проявляет интерес к окружающим, обладает здоровым оптимизмом, уверен в себе. Руководители, работающие в настоящее время, по мнению коллектива, целеустремленны, обладают повышенной работоспособностью, не могут побуждать людей к неповиновению.

Анализ результатов выявления личностных особенностей представителей управленческой команды позволяют охарактеризовать большую часть опрошенных как самостоятельных, независимых, предпочитающих индивидуальный стиль деятельности и эмоционально сдержанных. В дальнейшей работе при составлении программы тренингов следует особое внимание уделить нивелированию низких показателей по факторам H (робость - смелость), O (спокойствие-тревожность), Q_1 (консерватизим-радикализм), Q_3

(низкий самоконтроль - высокий самоконтроль), которые встречались у большого числа опрошенных.

В ходе проведенного изучения уровня субъективного контроля в различных жизненных ситуациях показано, что в целом более трети опрошенных характеризуются интернальным локусом контроля, то есть являются людьми независимыми, активными и самостоятельными в работе. Однако в узком отношении межличностного общения и производственного процесса лишь незначительная часть участников исследования склонны брать ответственность на себя и свои действия, а не перекладывать ее на коллектив и руководство.

В результате проведенного изучения коммуникативных и организаторских склонностей управленцев выявлено, что для большинства из них характерен средний уровень данного показателя, однако велико количество представителей руководящего состава разного уровня, для которых свойственны низкий и очень низкий уровни коммуникативных и организаторских склонностей. Высокие и очень высокие показатели выявлены в незначительном числе случаев.

Анализ исследования типов стратегий поведения в конфликтах показали, что большинство опрошенных управленцев склонны разрешать данные ситуации конструктивно, используя наиболее эффективные и благоприятные пути выхода из конфликта.

Далее была предложена Программа тренинговых занятий по формированию управленческой команды ООО «Красногорский хлебокомбинат». Цель данной программы – формирование сильной управленческой команды и формирование управленческих компетенций менеджеров, которые помогают наиболее продуктивно руководить агентами и мотивировать их на результат [4,5]. Для достижения данной цели на тренинговых занятиях используются активные формы работы, такие как деловая игра, упражнения на формирование определенных качеств, групповые рисунки, коллажи, коллективные обсуждения, краткое сообщение ведущего по теме, рефлексия и др. Общее количество встреч – 12, с интенсивностью 1 раз в неделю. Время проведения тренинга – 3 часа.

В результате статистического анализа данных до и после проведения тренинговых занятий, направленного на выявление различий в личностных характеристиках представителей управленческой команды были получены следующие данные:

Не выявлено статистически значимых отличий в показателях свойств личности по данными опросника Р.Б. Кеттелла до и после проведения тренинга.

Отмечены статистически существенные различия в категории «Шкала интернальности в области производственных отношений», которая показывает, что человек считает себя, свои действия важным фактором организации собственной производственной деятельности, в частности, в своем продвижении по службе.

В результате проведенного изучения коммуникативных и организаторских склонностей управленцев выявлено, что после проведения тренинговых занятий, направленных на формирование коммуникативных и организаторских навыков, увеличилось число представителей управленческой команды с высоким и очень высоким коммуникативными склонностями.

Анализ типов стратегий поведения в конфликтах показали, что после проведения тренинговых занятий увеличилось число членов управленческой команды, старающихся в конфликтных ситуациях вести себя конструктивно и применяющих наиболее позитивные и эффективные стратегии поведения.

Список использованной литературы

1. Бабанова, Ю.В. Формирование социально-психологической компетентности на основе разработки тестовых программ в процессе перехода на двухуровневую систему подготовки кадров / Ю. В. Бабанова, Г. Ф. Голубева, В. В. Спасенников // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. - 2010. - Т. 16. - № 3. - С. 46-54.

2. Голубева, Г. Ф., Взаимосвязь стиля управления с личностными особенностями руководителей /Г. Ф. Голубева, А. С. Амелина // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2017. - № 3. - С. 87-92.

3. Голубева, Г. Ф. Особенности формирования кадрового резерва и оценки лояльности персонала предприятия / Г. Ф. Голубева, В. А. Козлов, В. В. Спасенников. В сборнике: Закономерности взаимодействия технических устройств и человека в технических и антропогенно-измененных системах Материалы международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 6-16.

4. Голубева, Г.Ф., Метод творческих проектов в экономической психологии управления туристическим бизнесом / Г. Ф. Голубева, В. В. Спасенников // Психология в экономике и управлении. -2011. - № 2. - С. 68-71.

5. Голубева, Г. Ф. Социально-психологическая диагностика личностных особенностей представителей студенческого актива в процессе формирования

лидерских качеств / Г.Ф. Голубева, В. В. Спасенников // Вестник Костромского государственного университета. Серия: Педагогика. Психология. Социокинетика. - 2010. -Т. 16. - № 2. - С. 170-174.
6. Спасенников, В. В. Значение инженерной педагогики и эргономики как отраслей научного знания в подготовке высококвалифицированных кадров / В. В. Спасенников, Г. Ф. Голубева // Научно-методический электронный журнал Концепт. -2016. -№ 6. -С. 38-46.

Ворончихина Е.А.
к.г.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный
национальный исследовательский университет»
г. Пермь, Российская Федерация

Экологическая проработанность проекта – стратегический инструмент менеджмента

Из всех видов менеджмента, образующих его современную структуру, наименее востребован и разработан экологический менеджмент. Отношение к нему чаще всего формально и рассматривается в общем смысле как обеспечение системы мероприятий, направленных на минимизацию ущерба от производственной деятельности путем соблюдения норм и требований, ограничивающих вредное воздействие на окружающую среду [1, С.37] или как инструмент предупреждения и недопущения вредных воздействий на окружающую среду [2, С.16].

За пределами внимания при этом остается крайне важная позиция – оценка и устранение непрогнозируемых (аварийных) последствий производственной деятельности. В современном виде оценка аварийных ситуаций ограничивается расчетом штрафных санкций за нарушения природоохранного законодательства. Вместе с тем, зачастую, именно здесь скрываются возможности дополнительного дохода и повышения прибыльности предприятия, приобретающие особую актуальность с введением в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» дополнений, вступивших в силу с 1 января 2017 г, о ликвидации накопленного вреда окружающей среде [3].

Примером перспективности ликвидационных мероприятий может служить аварийная ситуация, допущенная заводом по производству минеральных удобрений (ЗМУ) в г. Перми. Три десятилетия назад на этапе технологического

обновления предприятие сбросило «на рельеф» значительный объем технического карбамида. В силу природных геолого-геоморфологический условий карбамид просочился в глубоко залегающий подземный водоносный горизонт и сформировал линзу загрязненных подземных вод.

Устойчивость подземного очага загрязнения определяется анаэробной обстановкой, препятствующей естественному разложению карбамида. В аэробных условиях, будучи извлеченным на поверхность, карбамид быстро разлагается до первичных производных – аммонийного, нитратного и нитритного азота. Рассматриваемые загрязняющие ингредиенты обладают высокой растворимостью и относятся к биофильным веществам. Они активно поглощаются растительностью, но в высоких концентрациях токсичны для теплокровной биоты и водных обитателей, поэтому до настоящего времени представляют реальную экологическую опасность.

Негативное воздействие очага загрязнения на биотические компоненты обусловлено колебаниями водности подземного водоносного горизонта с периодическим излиянием глубинных вод в приповерхностную зону активного водообмена и в дренирующий ее водоток – реку Каменку. В связи с токсичностью для водной фауны продуктов деструкции карбамида и высокими периодическими их концентрациями в воде, водная экосистема Каменки утратила рыбохозяйственное значение.

Очевидно, что без вмешательства человека негативные экологические процессы в очаге загрязнения будут развиваться длительное время до полного истощения подземного очага загрязнения, поэтому остро стоит проблема его технической ликвидации. Способы устранения очагов загрязнения карбамидом непосредственно в природной среде не разработаны. Широко применяемые в настоящее время методы очистки вод от карбамида и продуктов его естественной деструкции ориентированы на стационарные производственные комплексы, включающие электролиз, озонирование, ионообменную очистку цеолитами и другими высокоактивными веществами. Известные методы дорогостоящи, являются частью технологических циклов и не сулят предприятию экономической выгоды, поэтому предприятие ЗМУ в них не заинтересовано.

Вместе с тем, ликвидация очага загрязнения может принести существенную прибыль, если реализовать экологически мотивированный проект, разработанный на основе естественных деструкционных процессов, развивающихся в очаге загрязнения. Изучение экологической специфики

карбамида и особенностей его природной деструкции позволили разработать перспективный малозатратный метод биологической реабилитации очага загрязнения. Данный метод предполагает принудительное выкачивание загрязняющих растворов из подземной линзы загрязненных вод со сбросом их на предварительно подготовленный участок фиторемедиации, изолированный от возможного стока и задернованный злаковой травосмесью из пырея (*Elytrigia repens* L.) и вейника (*Calamagrostis epigeios* L.).

В полевых опытах установлено, что быстрорастущие дерновинные злаки, поглощая огромное количество производных распада карбамида, концентрируют их в наземной зеленой массе. После двухмесячной вегетации продуктивность травостоя достигала 57-62 ц/га. Концентрация производных карбамида в наземной растительной массе колебалась в пределах 6,3- 7,1%. Несложный расчет, основанный на водоемкости продукционного процесса, согласно которому для роста и развития 1 единицы фитомассы на протяжении вегетационного сезона необходимо 400 единиц воды [4, С.144], показывает, что ликвидация рассматриваемого очага загрязнения методом фиторемедиации может быть выполнена на протяжении одного вегетационного сезона. Необходимое для этого условие – достаточно большая площадь поля фитореабилитационной культуры. В рассматриваемом случае она должна составлять 3 га. При меньшей площади, соответственно, увеличивается длительность реабилитационного периода. На выходе по завершению процесса фиторемедиации получается растительная масса с высоким содержанием азотных производных карбамида, подлежащая скашиванию и компостированию.

Процесс компостирования может выполняться как непосредственно на участке фиторемедиации (путем запахивания зеленой массы, перемешивания ее с почвенным слоем), так и на специально подготовленной для этого площади и позволяет получить конечный продукт в качестве азотного удобрения органической природы, безопасный для использования под любые агрокультуры.

Перспективность разработанного метода фиторемедиации обусловлена тем, что на предприятиях рассмотренного профиля, аналогичных ЗМУ, всегда образуются жидкие отходы с повышенной концентрацией производных азота, подлежащие очистке, поэтому при рациональном подходе к проблеме их утилизации данные отходы могут послужить дополнительной статьей дохода.

Список использованной литературы

1. Ратнер, С.В., Алмастян Н.А. Экологический менеджмент в Российской Федерации: проблемы и перспективы развития / С.В. Ратнер, Н.А. Алмастян. // Угрозы и безопасность. – 2014. – № 17 (254). – С.37-46.
2. Самойлова Н.А. Экологический менеджмент: учебное пособие / Н.А. Самойлова – Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2014. – 184 с.
3. Об охране окружающей среды / Федеральный закон от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ (в ред. от 03.07.2016) // www.consultant.ru (Дата обращения: 07.04.2017)
4. Беручашвили Н.Л. Геофизика ландшафта / Н.Л. Беручашвили – М.: Высшая школа, 1990. – 287 с.

© Ворончихина Е.А., 2017

Гатауллина А.А.
магистрант
Набережночелнинский институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
г. Набережные Челны, Российская Федерация

О фундаментальных концепциях интегрированной отчетности

Изменения, которые происходят в мире, под воздействием глобализации, взаимосвязи различных экономических систем и систем поставок, бурного роста населения и увеличения потребления способствовали изменению отношения компаний к собственной отчетности. В настоящее время наиболее популярной становится концепция интегрированной отчетности, которая дает более широкую и объективную характеристику деятельности компании, чем традиционная отчётность. Интегрированная отчетность позволяет выявить зависимость организации от применяемых ресурсов, взаимоотношения в компании, отследить доступ фирмы к различным видам капитала. Информация, содержащаяся в интегрированном отчете, нужна для:

– анализа существующей бизнес-модели организации и ее стратегии в долгосрочной перспективе;

– удовлетворенности инвесторов и иных заинтересованных лиц в представляемой информации;

– анализа эффективности потребления ресурсов.

При этом фундаментальные концепции интегрированной отчетности построены на определенных постулатах:

– разные виды капиталов, которые применяет компания и на которые оказывает воздействие;

– используемая компанией бизнес-модель;

– создание ценности [2, С. 39].

Основой любой компании становится ее бизнес-модель, использующая разные виды капиталов в роли ресурсов, превращая их в ходе деятельности компании в конечный продукт. Бизнес-модель выступает инструментом создания ценности для организации. Равным образом, созданная ценность находит воплощение в капиталах, которые применяет компания и на которые оказывает воздействие. Наиболее значимым предстает анализ возможности компании создавать ценность в кратко-, средне- и долгосрочном периодах, что также обусловлено восприятием связи между бизнес-моделью и внутренними и внешними факторами. Данные факторы находят отражение в интегрированном отчете.

В основе интегрированной отчетности лежит концепция капиталов. Результат компании находится в зависимости от разных видов капитала. В интегрированной отчетности выделяются шесть видов капитала (финансовый, промышленный, интеллектуальный, человеческий, социальный, природный). Капиталы становятся основой создания ценности, следовательно, они являются ресурсами, вкладываемыми в бизнес-модель компании. Указанная концепция предлагает разнообразные сочетания капиталов в ходе создания ценности.

В то же время не все виды капиталов в равной мере имеют значение ко всем компаниям, но многие фирмы взаимодействуют со всеми видами капиталов. Отражение в интегрированном отчете информации о капиталах означает представление информации о факторах, влияющих на наличие, качество и доступность капитала.

Следующей фундаментальной концепцией, находящейся в центре интегрированной отчетности, становится бизнес-модель. Бизнес-модель компании является избранной ей системой ресурсов, предпринимательской деятельности, результатов и продуктов, которая направлена на создание ценности в кратко-, средне- и долгосрочных перспективах. Бизнес-модель возможно представить в качестве основы деятельности компании. В

интегрированном отчете указываются применяемые ресурсы, а также то, как они сопоставляются с капиталами, от которых обусловлена деятельность компании. В основе бизнес-модели лежит переработка ресурсов в продукты в ходе предпринимательской деятельности.

Создание ценности выступает последней фундаментальной концепцией интегрированной отчетности. Интегрированная отчетность дает представление о том, как компания создает стоимость. Компания создает и увеличивает ценность, удовлетворяя интересы всех заинтересованных лиц. В рамках интегрированной отчетности процесс создания ценности рассматривает в более широком контексте, чем это принято в традиционной отчетности, а именно создание ценности по всем видам капиталов. Ценность создается в результате повышения качества применения всех капиталов [1, С. 17].

Таким образом, следует отметить, что интегрированная отчетность в большей мере ориентирована на представление информации о внешних факторах, оказывающих влияние на компанию; капиталы, применяемые компанией; на то, как компания осуществляет взаимодействие с внешними факторами и капиталами для создания ценности. В связи с этим, интегрированный отчет дает возможность для более широкого взгляда на итоги деятельности компании, чем традиционная отчетность. Интегрированная отчетность наиболее прозрачно представляет зависимость организации от разных видов капиталов и то, как она их применяет.

Список использованной литературы

1. Малиновская, Н.В. Интегрированная отчетность – инновационная модель корпоративной отчетности / Н.В. Малиновская // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – №38 (284). – С. 12 – 17.
2. Сафанова, Ф.Ю. Фундаментальные концепции интегрированной отчетности / Ф.Ю. Сафанова // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность и перспективы развития: материалы VIII междунар. науч. конф. студ., асп., преп. Санкт-Петербург, 22–24 окт. 2013 г. / редкол.: Н. А. Каморджанова (отв. ред.) [и др.]. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – С. 38 – 40.

© Гатауллина А.А., 2017

Джумаматова К.Ж.
магистрант
Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВО
РЭУ имени Г. В. Плеханова
г. Саратов, Российская Федерация

Понятие, структура платежной системы и ее роль в развитии экономики

Формирование международных платежных систем является положительным моментом как для отдельного государства, так и для всех участников в целом. Участие в платежных системах гарантирует прозрачность и законность всех совершаемых операций с ценными бумагами, иностранной валютой и другими ценностями. Данные системы предлагают всем большие возможности как для прямого, так и косвенного участия.

Термин «платежная система» появился во второй половине 1990-х годов и по своему содержанию заменил ранее применявшийся термин «система безналичных расчетов».

Рассмотрим следующие определения платежной системы:

– совокупность правил, учреждений и технических механизмов для перевода денег [4, с. 11];

– набор механизмов для выполнения обязательств, принимаемых хозяйствующими субъектами при приобретении ими материальных или финансовых ресурсов;

– набор механизмов, осуществляющих перемещение денежных фондов [1, с. 16];

– инструментарий, через который в денежном выражении реализуются передачи стоимостей в рамках взятых обязательств;

– совокупность адекватного программного обеспечения, линий связи, вычислительных мощностей, организации работ, экономического и правового обеспечения для перевода денег [2, с. 10].

Платежная система – это совокупность правил, технологий и методик расчета, обеспечивающих перевод стоимости от одного субъекта экономики другому. Основное различие между платежной системой и системой безналичных расчетов заключается в том, что в отличие от системы безналичных расчетов в определении платежной системы делается акцент на технической стороне перевода денежных средств.

Трансформация системы безналичных расчетов в платежную систему происходило под воздействием следующих факторов: сужение роли банков до простого проведения платежа и уход банков от контроля за товарными потоками; функционирование денег в безналичных расчетах как средства платежа, а не средства обращения; новации на основе электронных технологий и реинжиниринг (модернизация ранее использованных технических средств) системы безналичных расчетов [3, с. 138].

При формировании инфраструктуры международной платежной системы достижение положительных результатов возможно только при комплексном подходе. В частности, международные платежные системы предъявляют особые требования к законодательству стран-участников.

Формирование надежной платежной инфраструктуры, наряду с ясным законодательным регулированием, способствует привлечению значительных финансовых ресурсов в экономику государства. Это можно проследить на примере такой небольшой страны, как Люксембург, которая занимает второе место в мире по объему управляемых финансовых активов.

В современных условиях мировые и национальные рынки располагают очень сложной сетью платежных систем, позволяющих создавать гибкие механизмы регулирования денежной массы в обращении. Они активно используются центральными банками всех стран для того, чтобы проводить эффективную денежно-кредитную политику.

Элементы современных платежных систем:

- финансовые институты (центральные и коммерческие банки);

-инструменты и технические механизмы (платежные требования и поручения, аккредитивы, чеки, кредитные карты и др.);

- процедуры перевода безналичных денег между субъектами рыночных отношений (операционные, клиринговые и расчетные системы).

Платежная система является неотъемлемой частью финансовой инфраструктуры рыночной экономики, в условиях которой организация и функционирование денежно-кредитной, банковской и платежной систем определяется в значительной мере потребностями рынков, а государственный контроль обеспечивает их стабильность и безопасность. Развитие финансовой инфраструктуры, включая реформу платежной системы, стало первоочередной задачей в странах, где происходит становление рыночной экономики.

Современная экономика любого государства представляет собой широко разветвленную сеть сложных отношений миллионов, входящих в нее хозяйствующих субъектов. Хорошо отлаженная платежная система играет ключевую роль в развитии межбанковских денежных рынков и рынков ценных бумаг.

Список используемой литературы

1. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / пер с англ. В.В. Лукашевич. - М.: Профико, 1991. - С.40-41
2. Липис А., Маршалл Т., Линкер Я. Электронные системы денежных расчетов. - М., 1988. - 270 с.
3. Разакова Ф. М., Асельдерова У. С. Платежная система: определение, структура, принципы организации / Наука и современность – 2013. – С.137- 142
4. Саммерс Б.Д. Платежная система: структура, управление и контроль / Саммерс Б.Д. - Междунар. валютный фонд, 1993. - 280 с.

© Джумаматова К. Ж., 2017

Индукаев В.О.,
соискатель ученой степени кандидата экономических наук
ФГАОУ ВО Национальный исследовательский
Томский государственный университет,
г. Томск, Российская Федерация
Развадовская Ю.В.,
к.э.н., ведущий научный сотрудник
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»,
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

Государственный заказ как инструмент регулирования экономики: опыт развивающихся стран[1]

Применяемая сегодня в России политика импортозамещения направленная на поддержку отечественных производителей нашла свое отражение и в сфере государственного заказа. Так, постановлением Правительства Российской Федерации от 11 августа 2014 г. № 791 определен перечень товаров легкой

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17-30-50003 «Изучение потенциала контрактной индустрии в системе государственного хозяйствования в промышленности России (на примере радиоэлектронной промышленности)»

промышленности, на которые распространяется ограничение допуска иностранных производителей, за исключением производителей из Республики Беларусь и Республики Казахстан. Кроме того, приказом Минэкономразвития России от 25 марта 2014 г. № 155 установлены порядок предоставления преференций в отношении цены контракта участникам закупок, заявки которых содержат предложения о поставке товаров российского, армянского, белорусского и казахстанского происхождения, в размере 15 процентов, а также перечень товаров, в отношении которых устанавливаются указанные преференции.

Протекционизм в государственном заказе является распространенной мерой государственной политики стимулирования национального производства, применяемой во многих странах мира. Особое распространение протекционизм в государственном заказе получил в развивающихся странах, в которых именно государственные финансы играют главенствующую роль в развитии реального сектора экономики.

Доля государственных расходов в ВВП этих стран на протяжении последних лет находится на значительном уровне и продолжает расти (рис.1). Так если в 2000 году доля государственных расходов в ВВП Китая составляла 16,1%, то к 2017 уже 31,1%. В 2017 году доля государственных расходов в ВВП Индии составляет 27,4%, Бразилии – 38,5%, а Южной Африки – 33,3%.

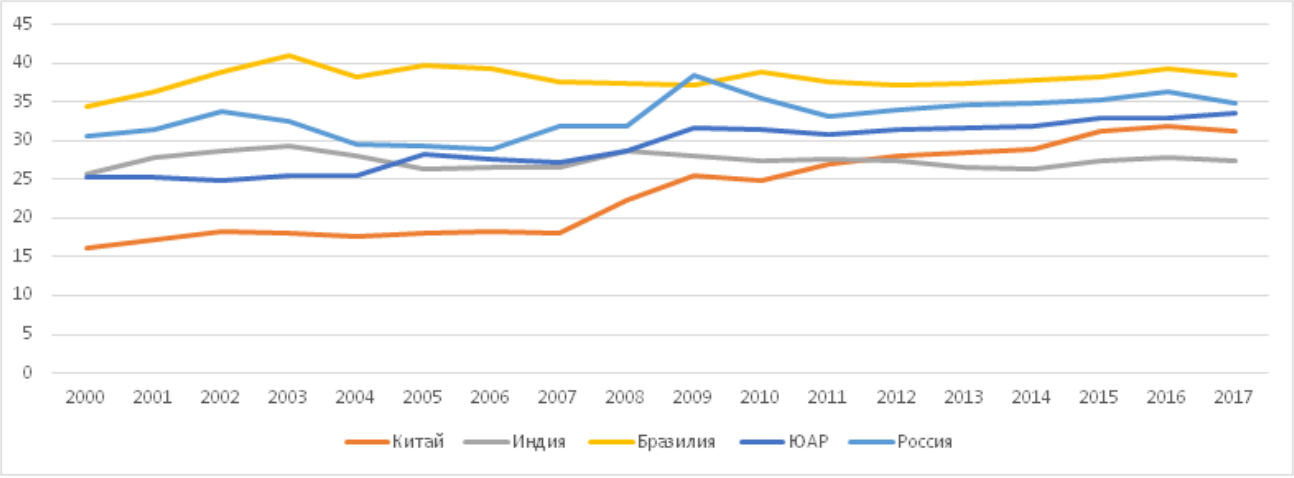


Рисунок 1. Доля государственных расходов в ВВП отдельных стран[2], %

Данные обстоятельства обусловливают тот факт, что государственный заказ стал одним из самых востребованных методов государственного

[2] Составлено авторами на основе данных сайта http://www.imf.org/external/datamapper/index.php

регулирования в развивающихся странах. В условиях ограниченности зарубежных инвестиций государственные финансы остаются самым актуальным источником финансирования развития реального сектора экономики развивающихся стран.

Безусловным лидером, добившимся наиболее значительных успехов в проведении политики протекционизма в сфере государственных закупок, является Китай. Установление преференции для отечественных поставщиков предусмотрено непосредственно в статье 10 основного закона о государственных закупках Китая. Импортным товаром в соответствии с законодательством КНР является тот товар, 50 и более процентов добавленной стоимости которого произведено не в Китае [1]. Такие импортные товары могут быть приобретены только в том случае, если их цена ниже цены отечественных аналогов более, чем на 20%. Таким образом, ценовая преференция составляет 20%, и это очень большой показатель по сравнению с другими странами.

Компании с иностранным капиталом допускаются на государственный рынок Китая только в том случае, если производимый ими товар отвечает определению отечественного товара. С 2007 года импортные товары могут быть допущены на государственный рынок Китая, но только при условии предоставления дополнительных выгод национальным производителям, главной среди которых является последующая передача технологий [2]. В целом инновационному развитию экономики Китая в последние годы уделяется значительное внимание со стороны государства, в том числе и при осуществлении государственных закупок.

Еще одним ярким примером применения протекционизма в государственных закупках для целей развития реального сектора национальной экономики является система государственного заказа Бразилии. Цена при определении победителей конкурсных процедур в системе госзаказа Бразилии является главным критерием. Однако при выборе из двух равноценных предложений отечественного и зарубежного поставщика, закон о госзакупках Бразилии предписывает отдать предпочтение национальному производителю.

Для получения права заключения государственного контракта иностранные компании должны иметь представителя на национальном рынке Бразилии в лице местной дочерней компании или организовать совместное предприятие с бразильским поставщиком. Приоритетным является второй вариант, при котором стороны делят ответственность в рамках совершения

сделки как на стадии конкурса и заключения контракта, так и в процессе исполнения обязательств. В связи с этим в сфере госзаказа бурно развивается взаимодействие отечественного и зарубежного бизнеса. Обязательным для исполнения условием такой модели взаимодействия является лидирующая роль местной компании в совместном предприятии. Распространенной практикой является участие иностранных компании в выполнении государственных заказов в качестве субподрядчиков национальной компании, выигравшей тендер [3]. Развитие национальной экономики Бразилии достигается через постановку ряда условий для зарубежных фирм, желающих исполнять государственный заказ, главным из которых является вовлечение в выполнение работ местных предприятий.

Как и в названных выше странах, в Индии активно применяется политика протекционизма в области государственного заказа. Протекционизм реализуется по трем основным целевым направлениям: поддержка малых и средних предприятий, адресная поддержка отдельных крупных государственных предприятий в определенных отраслях, а также поддержка местных производителей. На малые и средние предприятия в Индии приходится значительная часть выпуска продукции обрабатывающей промышленности, занятости работоспособного населения и экспорта страны. В стоимостном выражении речь идет о 45% выпуска продукции обрабатывающей промышленности и 40% общего экспорта страны. На малых и средних предприятиях трудится приблизительно 69 миллионов граждан, а общее число таких предприятий достигает 26 миллионов. Номенклатура производимых малыми предприятиями товаров включает более 6000 позиций - от стандартных товаров ежедневного потребления до высокотехнологичной инновационной продукции [4].

Меры поддержки малых и средних предприятий в стране разнообразны и включают в себя ценовые преференции (до 20%), резервирование определенной номенклатуры продуктов для исключительной закупки у малых предприятий (на сегодняшний день 358 позиций), бесплатные консультации по участию в государственных тендерах, а также освобождение от обязательного внесения денежных средств в качестве задатка для участия в торгах.

В отдельных стратегически значимых отраслях правительством Индии реализуется преференциальная политика в отношении крупных государственных корпораций. Данная политика реализуется в отраслях

строительства, IT, фармакологии, в сфере услуг. В отношении зарубежных поставщиков до 2012 года в Индии не проводилась дискриминационная политика в области государственного заказа. Так как страна является одной из немногих в числе развивающихся, которые подписали Соглашение о правительственных закупках ВТО, широкая номенклатура товаров ввозилась в Индию без пошлин, что привело к серьезному ущемлению местных производителей в такой важной для страны отрасли, как отрасль информационных технологий. Преференций в отношении государственных компаний в данной отрасли оказалось недостаточно для сдерживания зарубежные фирм, местные поставщики оказались в крайне неблагоприятном положении, и правительством было инициировано принятие регламента по предоставлению преференций отечественным производителям в сфере IT.

В такой важной отрасли как национальная оборона в последние несколько лет в Индии, как и в Китае, осуществляется политика «принуждения к трансферу технологий». Так 29 октября 2016 года Министерство обороны Индии заявило о приобретении 200 иностранных военных самолетов. Осуществление данной сделки планируется на условии, что истребители будут произведены на территории Индии. Данный шаг, по мнению правительства страны, позволит обеспечить создание рабочих мест для высококвалифицированных кадров из числа граждан Индии. Кроме того, страна нуждается в получении современных авиастроительных технологий [5]. Таким образом, в Индии в области государственного заказа реализуется политика выборочного отраслевого протекционизма применительно к ключевым стратегически значимым для страны отраслям экономики, а также политика «принуждения к трансферу технологий».

Исходя из приведенного выше анализа, можно выявить определенные общие черты применения государственного заказа для целей реализации государственной политики в развивающихся странах. Так, очевидно, что государственный заказ является одним из самых востребованных инструментов государственного регулирования экономики в развивающихся странах. Основные положения о государственном заказе включены непосредственно в конституции ряда стран, а сферы применения государственного заказа для регулирования экономики многочисленны и разнообразны.

Также значительным является влияние государственного заказа в развитии отраслей народного хозяйства. Достигается это применением

протекционистской политики в области государственного заказа. Так, в Индии применяется выборочный протекционизм в ключевых стратегически значимых для развития экономики страны отраслях народного хозяйства.

В системах государственного заказа всех приведенных выше стран реализуется политика «принуждения» к трансферу технологий в рамках политики протекционизма. Для получения государственного заказа зарубежные организации обязаны взять на субподряд местные фирмы, локализовать производство в стране-заказчике с обязательным условием передачи последним технологий или обучения персонала. Кроме того, таким образом правительство проводит политику в области занятости, создавая рабочие места для высокопрофессиональных членов общества.

Таким образом, государственный заказ демонстрирует признаки действенного и эффективного инструмента государственной политики, применяемого в развивающихся странах. Описанный опыт является показательным для России, в которой актуальным остается поиск альтернативы сырьевой модели экономики. Политика «принуждения» к трансферу технологий, описанная выше, может стать эффективным развитием идей импортозамещения.

Список использованной литературы

1. PRC Government Procurement Policy. The US-China Business Council, 2009. P. 4 (URL: http://www.uschina.org/public/documents/2009/07/government_procurement.pdf).

2. Wang P. China`s Accession to WTO`s Government Procurement Agreement: Domestic Challenges and Prospects in Negotiation. University of Nottingham, China Policy Institute, 2009. P. 10.

3. 2013 Investment Climate Statement – Brazil. (URL: http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2013/204608.htm)

4. Bhaskar Marg, Bani Park Jaipur. Government Procurement in India. Domestic Regulations & Trade Prospects. CUTS International, 2012. 440 p.

5. Индия закупит 200 иностранных военных самолетов с условием локализации их производства. - Новостной сайт Rambler (URL: https://m.rns.online/military/Indiya-zakupit-200-inostrannih-voennih-samoletov-s-usloviem-lokalizatsii-ih-proizvodstva-2016-10-29/?track=main_lastnews&utm_source=gazetatw&utm_medium=social&utm_campaign=indiya-zakupit-200-inostrannyh-voennyh-sa).

Карепанова М.В.
магистрант
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

Сравнительный экспресс-анализ экономической деятельности предприятия туризма

Многие регионы России пользуются популярностью как среди российских, так и зарубежных туристов. Однако в части регионов России с богатым туристским потенциалом для налаживания эффективной работы турбизнеса требуется создание свода рекомендаций для предпринимателей. Это возможно только на основе исследования группы предприятий. Сравнительный экспресс-анализ хозяйственной деятельности совокупности компаний несет практическую полезность всем участникам экономических отношений и незаменим для оценки состояния туристского рынка, когда является вспомогательным элементом более крупного исследования [1, С. 131].

Данный тип анализа превосходно применим для регионов с невысокой степенью развития индустрии туризма. В отличии от более узкого анализа конкурентов, сравнительный экспресс-анализ не имеет главной целью выделение сильных и слабых сторон конкурентов, хотя это и не исключено. Важным является выявление общих сильных и слабых сторон данной выборки предприятий вкупе, которые синергично определяют общие недостатки и точки роста в данной выборке предприятий туризма региона и дают возможность для выработки универсальных рекомендаций. Данный тип анализа также отличим от комплексного экономического анализа каждого отдельного предприятия, который требует детального изучения финансовой отчетности компании.

Таким образом, сравнительный экспресс-анализ помогает решить следующие задачи: внести корректировки по количеству, структуре и качеству оказываемых услуг; оптимизировать использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов; оценить финансовые результаты деятельности организации в динамике, в том числе на фоне конкурентов; выявить упущенные возможности предприятия.

Анализ проводится в несколько этапов:

1. Определение критериев выборки предприятий для дальнейшего анализа
2. Отбор предприятий согласно выбранным критериям

3. Определение параметров сравнения деятельности предприятий

4. Проведение сравнительного анализа согласно выбранным параметрам

5. Обработка и интерпретация полученных результатов

6. Формулирование выводов и рекомендаций

Рассмотрим этапы экспресс-анализа на примере туроператоров Кировской области. Согласно выбранным критериям, в выборку вошли туроператоры внутреннего туризма, базирующиеся в г. Кирове и осуществляющие туры непосредственно по региону. Таким образом, только 7 туроператоров подлежали анализу.

Сравнение проводилось по нескольким параметрам: результаты экономической деятельности; уровень цен на туры; спектр услуг; наличие крупных материальных ресурсов (автобусный парк, развлекательный центр и т.д.).

Таблица 1

Показатели выручки, валовой и чистой прибыли, тыс. руб.

	2013	2014	2015	2016
1. Вятка-Тур	7002/240/145	11580/1005/884	5418/545/491	5377/1230/947
2. Топ-Тур	759/194/182	815/128/82	1350/301/239	1671 /496/ 446
3. Стратегия	5868/-17/-223	7261/-157/-330	6739/283/133	7230/352/204
4. Лагуна-Трэвел	2811/726/557	1867/897/386	1614/454/15	1614/454/15
5. Летучий корабль	16516/3508/-119	16636/3438/203	14075/52/577	15047/765/634
6. СитиГрупп	678/53/31	877/52/26	1303/71/36	0/0/0
7. Мир открытий	4877/175/-2	17224/529/73	22373/22373/165	31108 /26340/ 1126

Деятельность туроператоров выездного туризма стала давать меньший доход, а деятельность туроператоров внутреннего туризма стабильна или показывает рост. Следовательно, стратегия выбора развития внутреннего и въездного туризма является верным решением.

Все туроператоры предлагают туры по Кирову, а также в Слободской, Кирово-Чепецк, Котельнич, Великорецкое, а также спектр экскурсий по Кирову и области (самые популярные: Рябово, Нолинск, Советск, гастрономические экскурсии). Новыми направлениями являются экскурсии, связанные с меховым

промыслом, развлекательные экскурсии, кукольная, лётная, звездная тематика и тематика кино и телевидения. Использование данных объектов и тематик может стать точкой роста и повысить конкурентоспособность новых турпродуктов.

Цены на туры по области и экскурсии схожи. Однако цена на туры по Кирову у компаний «Лагуны Трэвел» и «Летучего корабля» выше в среднем на 1000-2000 рублей, что требует ценовой диверсификации продукта, например, за счет включения более бюджетного средства размещения в тур.

Все туроператоры, за исключением «Лагуны Трэвел» и «Летучего корабля», имеют свой автобусный парк, и тем самым снижают стоимость туров. «Летучий корабль» является владельцем развлекательного парка «Заповедник сказок», что значительно повышает его конкурентоспособность на рынке.

Таким образом, экспресс-анализ дает возможность влиять на разные аспекты деятельности фирмы (линейка продуктов, имеющиеся ресурсы, ценовая политика и т.д.), корректируя стратегию развития компании и аккумулируя возможности для повышения эффективности деятельности фирмы.

Список использованной литературы

1. Боголюбов В.С., Боголюбова С.А. Туризм как большая социально-экономическая система региона: управление развитием (методологические аспекты): монография— Санкт-Петербург: СПбГИЭУ, 2012. – 230 с.
2. Официальный сайт Правительства Кировской области URL: http://www.kirovreg.ru (Дата обращения: 25.12.2017)

© Карепанова М.В., 2017

Karpenko Anastasiya, Novikova Ekaterina
Students of the Financial University
under the Government of the Russian Federation
Scientific adviser: T. Moiseeva
Senior teacher of the Financial University
under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

Bitcoin as a form of crypto currency. Features of its functioning

Simon Kvizhano-Evans specialist in strategic development of the company Legal Investment Management Ltd states that «Crypto currencies challenge the millennial measures that were taken to build confidence, which led to the creation of fiat currencies».

Today, the crypto currency has become an integral part of our lives. Nowadays, it is being talked about more and more often, and bitcoin does not come off the television screens and newspapers at all. The crypto currency was populated in the shortest time on the online exchange. According to CoinMarketCap - Forbes, in the world of crypto currencies today there are more than 1100 types of digital money. And the total capitalization of this market is 133 billion US dollars.

In this article, we will talk about bitcoin. What is a newly born bitcoin? Will this currency be legalized in the Russian Federation? What course is expected in 2018? Let's analyze what the term «Bitcoin» means, how the bitcoin rate has changed and due to what, and we will consider how the crypto currency is regulated in various countries of the world.

To date, bitcoin is the most popular currency, which appeared in 2008. The course of bitcoin can vary several times in a day. The maximum rate was reached on 16 December, 2017 and was equal to 20 035.90 US dollars, and perhaps this is not the limit. According to CoinMarketCap (analogue Forbes for crypto currency), bitcoin accounts for 40 % of the total capitalization of the crypto currency market.

What is bitcoin? There is some confusion, because people often mean two different things under bitcoin. The first is what attracts the most attention to this concept: bitcoin is a currency, a digital unit of value used by people to exchange goods, services, or exchange for other currencies whose exchange rate tends to fluctuate strongly with traditional government-issued banknotes. But this narrow definition disguises itself as the second, wider and reflecting the much more serious property of bitcoin, namely: bitcoin is not just a currency, but technology or, as some prefer it, Bitcoin with a capital letter (the name of the currency is always written with a lowercase) [3, P. 5]. That is, based on bitcoin, you can create various IT programs that can become a new era in the IT industry.

Bitcoin is developed on the basis of blockade technology. This technology was developed by a person or a group of people under the pseudonym of Satoshi Nakamoto. And how does it work? Let's understand.

The basic component of the blockchain is the block - a single portion of the data connected in a chain. The block is a distributed database, full copies of which are on a set of servers (computers), united in a peer-to-peer network. A peer-to-peer network (P2P) means that all the computers that are integrated into it have the same rights and there is no main central management server.

Thus, the blockchain is a decentralized data storage system. Decentralization is

a powerful advantage of blockade technology, because any centralized system with increasing load and scaling requires a corresponding increase in infrastructure, maintenance and security costs, also, the inevitable emergence of various vulnerabilities and the potential for possible attacks on the entire network or its individual segments. Controlling a large-scale centralized system becomes expensive and inefficient, while blockchain technology, on the contrary, becomes safer and more efficient with the growth of the network.

An important property of the blockchain is a distributed register of financial transactions. The bitcoin running on the blockchain platform is very similar to text files. And transactions (money transfer) are not more difficult than sending e-mail to friends. Bitcoin owners can send it directly, without the participation of banks and other intermediaries. To do this, you only need to know the purse number. The name, country or phone number are not necessary: most of the currencies, including bitcoin, are anonymous [1. P.12].

In transactions with bitcoin, it is impossible to cancel or return the funds sent to the recipient, but there are opportunities for transactions involving the intermediary, when the consent of all three or arbitrary two parties is required to complete or cancel the transaction, the funds can not be forcibly frozen or seized without access to the owner's private key, However, participants in a transaction may voluntarily temporarily block their funds as collateral.

We want to note that very tight control of long-term investors among themselves with the right to redeem the volume of newly issued coins, as stocks of bitcoins is severely limited. And this means that a person who wants to buy a number of bitcoins will have to interrupt the price of not only other beginners, but also existing holders.

The growing demand for goods with a fixed offer should raise the price. Consequently, the more people own bitcoin, the better it works and even is claimed as a currency.

Practice has shown that bitcoin managed to achieve the goal for which Nakamoto created it in 2008. According to Bloomberg, the aim that Satoshi set this marvel for is to avoid banking and supervision, also, the destructive effect of inflation.

As to Local Bitcoins, the volume of crypto currencies trading in countries where the market is just emerging, outstrips the largest market in the world, that is, that of the US. It is significant that demand has increased in China, where the government bans the trade in crypto currency; in Venezuela, where the authority’s «stifles» the miner; in Brazil and Colombia, where residents are constantly being told about the terrible

risks associated with crypto currencies.

In China, where the authorities banned all crypto exchange transactions, P2P trade grew by more than 2000 %. In Russia, where President Vladimir Putin warned that the use of crypto currencies entails «serious consequences», trade grew by almost 200 %. Meanwhile, in the US, the trade volume increased by more than 20 %.

In Nigeria, the growth of P2P transactions has increased by almost 1500 %. This happened after the country had gone through a «major overhaul» of the monetary system, which weakened Naira by 12.4 %. The share of markets that have not yet fully formed is increasing in Bitcoin's global trade. China and Russia together occupy approximately 40 % of the market.

The central bank of Brazil noted that «digital currencies are not provided with guarantees and support of any regulator» and «there is no guarantee that they can be converted into national currency». This year, P2P trading in Latin America grew by 450 %.

The State Bank of Colombia announced that digital currencies are not recognized by the authorities and make a threat to the national financial stability. Meanwhile, the peso dipped more than 3 %, strengthening the position of the crypto currency. The authorities of Turkey and India also warned about the risks of dealing in bitcoins.

In Japan, in April 1, 2017, amendments to the Law on Cash Settlements and the Law on the Prevention of Remittances from Criminal Activities were enforced. The changes mentioned above establish the regulation of crypto exchanges and crypto currencies.

Crypto currencies and crypto exchange must be registered with the Financial Services Agency of Japan. For them, there is a specific requirement: these are companies that sell and buy crypto currency, change one type of crypto currency for another one or exchange the crypto currency for fiat money, engage in intermediary activities in the transactions stated above.

Legislative regulation in Japan led to an increase in the popularity of crypto currency in the country, as large retail chains and small retail stores began accepting payments in bitcoins. Over the past five months, several major Japanese conglomerates have begun accepting payments in Bitcoin, concluding partnership agreements with crypto exchanges.

The decision of the Japanese government to regulate the Bitcoin sector, rather than ban it, served good to both the government and consumers. Crypto currency allowed to create a more stable market which the government can control, while users are calm for the safety of their investments.

In December 2017, the US Commodity Futures Trading Commission officially authorized the commencement of trade in bitcoin futures. The first permission was received by a group of the Chicago Mercantile Exchange. The first auction was held on December 18.

The Central Bank of the Russian Federation in the review of financial stability noted the high risks at the global level, which are the use of crypto currency (bitcoin): «The use of crypto currencies carries high risks. The formation of a «bubble» in the market of crypto currencies can lead to significant losses of consumers. There are also risks of using crypto currency for money laundering and terrorist financing». At the same time, the Central Bank acknowledged the need to regulate the market of crypto currencies, without a single approach to which the task of minimizing risks and limiting the opportunities for high-risk investments by the regulator is unlikely to be achieved.

President Vladimir Putin instructed the Central Bank and the government to develop regulation of the Crypto Currency, Mining and ICO (Initial Coin Offering). Corresponding changes in the legislation should be introduced before July 1, 2018.

The law will define such concepts as the technology of distributed registries (which includes the block system), a digital letter of credit, a digital mortgage, a token, a smart contract, and the concept of a crypto currency. At the same time when developing changes in legislation, one must proceed from «the obligation of the ruble as the only legal tender in the Russian Federation».

In addition, requirements will be developed for the organization and implementation of the mining of crypto currency (mining), the registration of economic entities and the procedure for taxing the revenues received from the mining. Also, the ICO regulation system will be created, that is, «public attraction of funds and crypto currencies by placing tokens».

What to expect from bitcoin in 2018? There is a forecast about the price of bitcoin in the new 2018. We have selected «predictions» from the most famous experts of the crypto industry, there is no general opinion. Tom Lee, co-founder of Fundstrat Global Advisors, a financial strategist with Wall Street, estimates that the cost of bitcoin will be $ 11,000, Ronnie Moas, financial analyst, founder of the investment firm Standpoint Research, expects the price to be within $ 20,000, Tony Wei is a financial analyst, bitcoin-trader, ex-head JP Morgan Chase predicts $ 100,000 for bitcoin, but according to John McAfee the cost of bitcoin can reach $ 1,000,000.

Everyone has a different view of this financial market. One can only guess, because today bitcoin can cost $ 20,000, and tomorrow it will drop to $ 10,000. This currency is unpredictable. Therefore, only time will show who is right.

Also, today, the crypto currency has entered the world currency rating. This rating is made by the Bank for International Settlements. Bitcoin took the 5th position, leaving behind the pound, the ruble and the South Korean won.

In conclusion, we would like to say that despite the limitations in carrying out transactions with bitcoins in different countries, this process can not be stopped, and we have clearly demonstrated this by the example of individual countries where, in the prohibition of transactions at the state level, their amount is calculated geometrically. Deputy Finance Minister Alexei Moiseyev said in an interview with Rossiyskaya Gazeta: «Plans to ban bitcoins in Russia are no longer discussed. Now we are talking about their legalization» [2].

At the last World Economic Forum, blockchain was named one of six mega-trends that could have a huge impact on the society in the next decade.

According to various estimates, now blockchain is used by less than 1 % of the world's population. But we can confidently predict the rapid penetration of this technology into the financial industry, logistics, energy, the public services sector, real estate, trade and healthcare - and not just penetration, but approval on the dominant positions. Bitcoin is a small part of all the possibilities of blockchain.

«Innovation is a blockchain, and bitcoin is a currency, just a catalyst», Ian Dixon, founder of SpaceLigo, is sure.

We believe that blockchain technology will influence our world significantly over the next 20 years, the same as the Internet has done over the past two decades. «The world with a mathematically accurate and robust to manipulation record system has many advantages». Whoever said this, he was absolutely right. This is the paradox of blockchain: cryptographically fixing the past and the present, it can greatly change the future.

References

1. Artem Genkin, Alexei Mikheev. Blockchain: how it works and what awaits us tomorrow / 2018

2. Games for money. Available at: https://rg.ru/2017/04/20/zamglavy-minfina-sejchas-obsuzhdaetsia-legalizaciia-bitkoinov-v-rf.html (accessed 10 December 2017)

3. Michael J. Casey, Paul Vigna. The age of crypto currency. How bitcoin and the blockchain are challenging the global economic order / 2016

4. What affects the growth rate of bitcoin. Available at: https://medium.com/bitcoin-review (accessed 10 December 2017).

© Karpenko A.R., Novikova E.N., 2017

Киселева А.Г.
Преподаватель
ГАПОУ СО «Самарский государственный колледж»
г. Самара, Российская Федерация

Теоретические исследования в менеджменте

Главной функцией менеджмента является управление людьми. Современный менеджер знает, что основной его задачей является не только принятие решений, но и приобретение опыта в исследовательской деятельности. Функция исследования является следствием возрастающей динамичности повышения роли профессионализма и компетентности в управлении.

Исследование в менеджменте – это вид деятельности, состоящий в распознавании управленческих проблем и ситуаций, определении их происхождения, выявлении их свойств и содержания, нахождении путей и средств решения [1].

Исследование в менеджменте могут представлять несколько научных методов управления:

1. Диалектический метод – это метод углубленного познания явлений или процессов в их тесной взаимосвязи и постоянном развитии.
2. Единство логического и исторического методов - изучение развития конкретного явления в той исторической последовательности, которая ему свойственна.
3. Метод системного анализа – предполагает исследование явления как определенной целостности присущих ей элементов с учетом всех имеющихся взаимосвязей между ними.
4. Аналитический метод – это метод исследования, при котором явление или объект исследования разделяется на части, каждая из которых изучается отдельно.
5. Индукция – это логический способ познания, движение мысли от частного к общему, от знания нижнего уровня к знанию высшего уровня. Дедукция – логический метод познания, движение мысли от общего к единичному, т.е. получение отдельных конкретных выводов на основе знания общих положений, закономерностей развития организации как целостной системы.
6. Балансовый метод – это метод исследования влияния факторов на обобщающий показатель.

7. Метод экономико-математического моделирования – применяют при условии, что невозможно из-за сложности взаимосвязей проанализировать развитие явления под влиянием различных факторов.
8. Социологические методы (анкетирование, интервьюирование, тестирование) – предусматривают использование социологического опроса выборки определенных респондентов [2, С. 41].

Моделирование – вид метода исследования, оно является одним из важнейших методов теоретического познания. Особое значение оно приобретает при изучении объектов, не доступных прямому наблюдению и исследованию. Например, многие экономические явления и процессы в менеджменте [3, С. 23].

Анализ ситуации развивает навыки исследования, формирует интерес к управлению, развивает аналитические способности, развивает умение обобщать информацию.

Сбор информации из различных источников дает возможность менеджеру видеть проблемы, осознавать специфику взаимоотношений людей в организациях.

В условиях рыночной экономики только по-настоящему научный и творческий подход к совершенствованию управления позволяет ему учитывать потребности практики управления, быть инновационным и эффективным.

Исследование управления может быть успешным, если проводится профессионально как в методологическом, так и организационном отношении.

Современному менеджеру необходимы не только понимание роли исследования в управленческой деятельности, но и владение определенными навыками его организации и проведения.

Список использованной литературы

1. Короткова Т.Л., Методы исследований в менеджменте // URL: http://sovman.ru/article/1504/
2. Подсорин, В.А. Методы исследований в менеджменте: Учебное пособие / В.А. Подсорин, – М.: «МГУПС (МИИТ)», 2014. – 200 с.
3. Подсорин, В.А. Методы исследований в менеджменте: Учебное пособие / В.А. Подсорин, – М.: «МГУПС (МИИТ)», 2014. – 200 с.

© Киселева А.Г., 2017

Коновалова Т.Е.
старший преподаватель,
ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
г. Челябинск, Российская Федерация

Информационные логистические потоки как фактор развития рынка дополнительных образовательных услуг

Время, в котором мы живем, характеризуют как информационную эпоху, в которую непрерывное образование человека является одним из условий его конкурентоспособности, а также духовного и физического развития.

Запросы семей в образовательных услугах становятся разнообразнее и шире. Такие изменения обусловлены не только изменением потребностей детей и их родителей, но и расширением «требований» работодателей на современном рынке труда, и появлением новых организаций, предоставляющих образовательные услуги. Дополнительное образование направлено на расширение возможностей человека по проектированию своей образовательной программы в течение всей жизни, что дает возможность гибкого реагирования на изменяющиеся потребности, которые не могут быть удовлетворены в системе общего образования. Особенностью дополнительного образования является то, что участие происходит на основе добровольного выбора детьми (семьями) программ, режимов их освоения в соответствии с интересами и возможностями [1].

Информационный поток – это поток сообщений, соответствующий материальному или сервисному потоку в логистической системе и предназначенный для управляющих функций. [3]

Информационные потоки, соответствующие сервисным потокам услуг дополнительного образования, служат средством информирования потребителей о возможности предоставления образовательных услуг (информационные порталы, сайты, страницы в социальных сетях), информационной средой, сопровождающей непосредственно образовательную деятельность и средой взаимодействия потребителя и поставщика услуг. Информационные потоки направлены также на управление учреждением, оказывающим дополнительные образовательные услуги. Так же как в традиционных логистических системах, они могут быть внутренние и внешние,

различные по времени возникновения (online, offline), по форме носителей и способу передачи данных.

Информационное обеспечение любого современного процесса, в том числе процессов функционирования системы и управления логистической системой является актуальной и важной проблемой в экономике. Обработка информации, циркулирующей в логистических системах, лежит в основе процесса управления логистическими потоками.

Значительный интерес вызывает вопрос изучения общепринятых в других областях логистики информационных логистических потоков на рынке дополнительных образовательных услуг.

По отношению к звеньям логистической системы классификация информационных потоков такова:

– внутренние (управленческая информация по организации образовательного процесса, внутренняя документация по ведению образовательного процесса – рабочие программы, учебно-методические материалы, юридическая информация по взаимодействию потребителя услуг и образовательного учреждения);

– внешние (открытое размещение информации об организации, образовательных программах, качестве образовательных программ [2]; рекламные информационные материалы);

– горизонтальные (информационное взаимодействие преподавателей и организаторов учебного процесса);

– вертикальные (информационные потоки взаимодействия вертикали управления организацией);

– входные (исследования, информация о запросах потребителей услуг, нормативная документация);

– выходные (отчеты деятельности организации).

Анализ потоков информации – важный этап логистической системы управления, обеспечивающий получение материала для совершенствования существующей системы и выполнения целевых задач.

Особую роль в развитии информированности о возможностях рынка дополнительных образовательных услуг и доступности для потребителя играют внешние информационные потоки. Они служат средством информирования

потребителей о предоставлении образовательных услуг, информационной средой, сопровождающей образовательную деятельность и средой взаимодействия потребителя и поставщика услуг. Такой средой являются информационные сайты городов, информационные электронные справочники картографических компаний.

Например, на сайте www.cheldilom.ru существуют разделы «центры дополнительного образования» (392 учреждения – центры дополнительного образования детей, которые включают в себя предпрофессиональные и общеразвивающие программы и центры дополнительного профессионального образования взрослых) и «учебные центры» (189 учреждений предприятия различной направленности для всех возрастных групп населения без выраженной классификации предоставляемы услуг). Так на сайте министерства образования Челябинской области мы видим показатели развития учреждений и программ дополнительного образования. Учреждения дополнительного образования относятся не только к ведомству образования, но и к ведомству культуры, физической культуры и спорта. Такая разрозненность информационных потоков препятствует эффективной доступности информации для потребителя.

В результате анализа статистической и информационной составляющей рынка Челябинска и Челябинской области, нами выявлены следующие проблемы, которые препятствуют комфортному потреблению услуг дополнительного образования и, следовательно, развитию рынка дополнительного образования: отсутствие на сегодняшний день единой доступной потребителю базы данных учреждений дополнительного образования детей; отсутствие прямого канала информации между всеми участниками рынка услуг дополнительного образования.

Только в 2016 году стало развиваться направление на исследование области дополнительного образования и формирование единой статистической отчетности и организации информационного пространства.

Управление логистическими информационными потоками, оптимизация и использование информационных технологий в сфере услуг позволяет повысить качество логистического сервиса, предоставляемого потребителям услуги, сократить время доступа к услуге, обеспечить своевременное оказание необходимой помощи потребителям услуги, создать единую систему

продвижения и реализации комплексной услуги, оптимизировать потребность в трудовых ресурсах.

Список использованной литературы

1. Концепция развития дополнительного образования детей в Российской Федерации. Проект - http://dopedu.ru/ - информационный портал системы дополнительного образования детей
2. Концепция развития дополнительного образования детей [Электронный ресурс] – http://минобрнауки.рф/документы/4429
3. Морозов О.Б. Основы логистической теории в практике ведения современного бизнеса. – СПб.: СПГУ – 2005
4. Хайкин М.М. Управление сферой услуг в развитии человеческого капитала. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 159 с.

Корбан И.А.
магистрант
УО «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники»
г. Минск, Республика Беларусь

Кадровый потенциал организации и его мониторинг

Одним из основных факторов успешной деятельности любой организации является ее кадровый потенциал, под которым понимается совокупность способностей и характеристик ее сотрудников для обеспечения жизнедеятельности любого субъекта производства. Важно разграничивать понятия «кадровый потенциал организации» и «потенциал отдельного сотрудника»: в то время как совокупность человеческих качеств определяет потенциальные возможности каждого сотрудника, кадровый потенциал организации характеризуется не только личностными показателями потенциала работников, но и их способностями работать в команде, оказывая помощь, и дополняя друг друга, при необходимости [1]. Как следствие, для эффективной деятельности организации необходимо не только постоянно повышать уровень потенциала сотрудников, но и следить за взаимоотношениями в коллективе: именно поэтому все преуспевающие компании не только проводят различные тренинги и курсы для своих сотрудников, но и организовывают различные мероприятия по совместному проведению досуга.

Также стоит уделять особое внимание оценке эффективности использования кадрового потенциала. Одним из инструментов такой оценки является мониторинг. Основная задача кадрового мониторинга – это выявление потенциально опасных и проблемных групп сотрудников несоответствующих существующим требованиям.

При проведении кадрового мониторинга необходимо определить его концепцию, модель осуществления, ответственных за осуществление (могут быть как внутренние специалисты отдела кадров, так и привлеченные организации), набор критериев, по которым будет проводиться мониторинг, программу и инструментарий. При этом изначально нужно определить способы взаимодействия субъекта и объекта исследования.

Кадровый мониторинг позволяет решить следующие вопросы: контроль за изменяющимися формальными показателями (возраст, стаж и т.д.); контроль показателей оценки эффективности работы (выработка, количество заключенных договоров, сроки сдачи проектов и т.д.); контроль показателей, отражающих профиль работника и соответствие его занимаемой должности [2]. Важной характеристикой мониторинга служит его непрерывность (протяженность во времени), наличие стабильных индикаторов, охватывающих все составляющие системы управления [3, с. 7].

В ходе мониторинга проводится оценочная характеристика изучаемых показателей, к которым необходимо учитывать определенные требования, такие как своевременность, актуальность, достоверность, надежность, правовая корректность и т.д.

Проведенный мониторинг содержит информацию для выполнения основных функций руководства: прогнозирования, планирования, контроля, мотивации, организации и координации. Данная информация должна предоставляться руководителю в удобном виде, а именно информационного сообщения, аналитической справки, таблиц или графиков, т.е. обзора отслеживаемой информации с представлением наглядного материала [4, с. 264]. Таким образом, качество и полнота исследования напрямую влияет на корректность и правомерность принятия управленческих решений.

Во многих организациях введение мониторинга расценивается не как необходимый инструмент эффективного управления, а как новомодное увлечение руководителей. И поэтому в большинстве случаев мониторинг кадрового потенциала проводят не в полном объеме, а только по отдельным

показателям. Это не только не позволяет получить качественные результаты для эффективного анализа кадрового потенциала и принятия решений, а еще больше усложняет работу.

Кроме мониторинга также необходимо проводить контроллинг персонала и кадровый аудит. Контроллинг персонала подразумевает разработку и предоставление инструментов для обеспечения потенциала производительности труда на предприятии. Сущность кадрового аудита заключается в оценке соответствия кадрового потенциала организации его целям и стратегии развития; диагностике причин возникновения производственных проблем по вине персонала, оценке их важности и возможности решения, а также в формировании конкретных рекомендаций для вышестоящего руководства по устранению возникших проблем и несоответствий [5].

Список использованной литературы

1. Кадровый потенциал организации: как работать с персоналом, увеличивая эффективность труда // URL: https://www.hr-director.ru/article/65688-qqq-15-m9-kadrovyy-potentsial-organizatsii (Дата обращения: 04.12.2017)

2. Шалимова О., Воскобоева Е. В. Кадровое планирование и мониторинг персонала // URL: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66259.doc.htm (Дата обращения 08.12.2017)

3. Рычихина Э.Н. Мониторинг как общая функция управления. Монография / Э.Н. Рычихина. – Ухта: УГТУ, 2007. – 168 с.

4. Моргунов Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение / Е.Б. Моргунов. – М.: ИД «Управление персоналом», 2005. – 550 с.

5. Буйнич, Е. И. Современные подходы к эффективности использования кадрового потенциала / Е. И. Буйнич, Е. С. Третьякова // Новые направления развития приборостроения : материалы 9-й международной научно-технической конференции молодых ученых и студентов, Минск, 20–22 апреля 2016 г. : в 2 т. / Белорусский национальный технический университет ; редкол.: О. К. Гусев [и др.]. – Минск, 2016. – Т. 2. - С. 211.

© Корбан И.А., 2017

Корноухова А.Н.
Студент 5-го курса
направления подготовки «Землеустройство и кадастры»
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
г. Самара, Российская Федерация

Анализ доступности жилья в Самарской области за 2009 – I полугодие 2017 гг.

Жилищный вопрос был и остается одним из самых острых вопросов современного российского общества, являясь неотъемлемой составляющей общественного благосостояния [1, 2].

Существует множество методик определения доступности жилья. Мы будем использовать следующий индекс (1):

$$I = \frac{S}{(R - M)} \quad (1)$$

где: M — прожиточный минимум семьи,

S — среднерыночная стоимость квартиры,

R — средний годовой доход семьи.

Чтобы рассчитать, сколько лет понадобиться одной семье, для накопления денежных средств на покупку квартиры, возьмем средние статистические данные за 2009 – 1 полугодие 2017 гг.:

- среднедушевые денежные доходы населения;
- величины прожиточного минимума;
- стандарстную семью из трех человек;
- стоимость двухкомнатной квартиры площадью 45 кв. м. (средний размер приватизированных жилых помещений за рассматриваемые годы изменялся в диапазоне от 43,0 до 52,6 кв.м).

Проанализировав цены на рынке жилья [3] мы выяснили, что стоимость квартиры на первичном рынке в 2017 году сравнима с аналогичным показателем 2009 года. При этом цена за квадратный метр на вторичном рынке за указанный период снизилась на 13%.

В результате анализа социально-экономического развития Самарской области мы выяснили, что среднедушевые денежные доходы населения за представленные годы увеличились в 1,5 раза [4], а величина прожиточного минимума почти в 2 раза [5], и, соответственно, возможная сумма накопления семьи в год увеличилась на 23%.

Применяя индекс доступности жилья (формула 1) и пользуясь полученными показателями, рассчитаем степень доступности жилья в Самарской области (см. таблицу 1).

Таблица 1

Расчет степени доступности жилья в Самарской области

Тип жилья	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	1 пол-е 2017 г.
Первичный рынок									
все квартиры	4,37	3,80	2,97	2,60	2,71	2,70	2,87	3,15	3,37
типовые	4,86	4,02	2,52	2,44	2,38	2,29	2,73	2,79	2,91
улуч. план.	4,15	3,75	3,06	2,66	2,77	3,02	3,03	3,57	3,78
элитные	5,77	-	-	-	4,32	5,58	4,41	5,89	4,90
Вторичный рынок									
все квартиры	5,06	4,17	3,37	3,22	3,20	3,52	3,57	3,76	3,37
типовые	4,94	4,11	3,23	3,08	3,09	3,25	3,27	3,40	3,06
улуч. план.	5,19	4,34	3,60	3,31	3,23	3,51	3,93	4,04	3,87
элитные	7,50	5,46	-	4,78	4,86	6,57	6,43	5,99	5,20
низкого качества	5,10	4,32	3,21	2,89	2,86	3,30	2,30	3,37	2,50

Данные таблицы 1 показывают, что за предсталенный период срок накопления денежных средсв на покупку квартиры значительно не изменился и состаляет около 4 лет.

Таким образом, в ходе работы был рассмотрен примерный срок, за который семья из трех человек может накопить на покупку двухкомнатной квартиры, но при учтенных показателях следует обращать внимание и на дополнительные расходы домохозяйства – аренда жилья, траты на автомобиль (если он есть), покупку лекарств и т.д. Именно поэтому при расчете доступности жилья целесообразно рассматривать и другие методики, в результате чего могут быть получены наиболее достоверные результаты.

Список использованной литературы

1. Домнина, С.В. Анализ обеспеченности жильем населения Самарской области в системе оценки уровня жизни в регионе [Текст] / С.В. Домнина, С.Ю. Салынина // Экономика и управление собственностью. – 2016. – № 3. – С. 66–72.

2. Домнина, С.В. Анализ степени доступности жилья как индикатора благосостояния населения Самарской области [Текст] / С.В. Домнина, О.М. Гвоздкова // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 1. – С. 89–91.
3. Средняя цена 1 кв. метра общей площади квартир на рынке жилья [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi?pl=1905001 (дата обращения 15.12. 2017).
4. Среднедушевой доход населения [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B17_00/IssWWW.exe/Stg/dk10/6-0.doc (дата обращения 15.12. 2017).
5. Величина прожиточного минимума [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_41kv.doc (дата обращения 15.12. 2017).

© Корноухова А.Н., 2017

Коростелева М.Н.
к.э.н., доцент
АНО ВО Университет «МИР»
г. Самара, Российская Федерация
Кузьмина В.В.
студент магистратуры
АНО ВО Университет «МИР»
г. Самара, Российская Федерация

Аспекты эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятий

Состояние дебиторской и кредиторской задолженности оказывает существенное влияние на финансовую устойчивость любой организации. Грамотное управление дебиторской и кредиторской задолженностью, кредитная политика предприятия, эффективность работы с дебиторами и кредиторами, являются залогом успешного развития предприятия.

Кругооборот денежных средств является постоянным и составляет основу финансовой деятельности любой организации. В результате данного

кругооборота формируются финансовые потоки платежей, одним из основных элементов которых является дебиторская задолженность.

Кредиторская задолженность является долговым обязательством организации, которая содержит суммы возможных выплат, нуждающихся в бухгалтерском наблюдении и контроле.

Состояние расчетов с дебиторами и кредиторами оказывает значительное влияние на платежеспособность организации, ее финансовое положение и способность к инвестированию.

Контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности необходим для повышения расчетно-платежной дисциплины в организации, важным фактором которого является оборот дебиторской и кредиторской задолженности.

Для организации очень важно отслеживать увеличение необоснованных дебиторов и суммы их долгов, избегать дебиторской задолженности с высокой степенью риска, вовремя выставлять счета для оплаты, следить за сроками их исполнения и своевременно принимать меры по взысканию просроченной задолженности. Также необходимо очень грамотно относиться к расчетам с кредиторами, своевременно выплачивать им долги, так как организация может потерять доверие со стороны поставщиков, банков и других кредиторов, возникает необходимость оплачивать штрафные санкции по расчетам с контрагентами, что увеличивает отток денежных средств и может привести к нарушению платежеспособности.

Анализ и управление кредиторскими и дебиторскими долгами - важные факторы увеличения прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и снижения финансовых рисков организации.

Управление кредиторской задолженностью заключается в установлении таких договорных взаимоотношений с контрагентами, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия последним в зависимость от поступления денежных средств от дебиторов.

Правильно разработанная политика управления кредиторскими долгами позволит своевременно и в полном объеме выполнить возникшие обязательства перед контрагентами, что позволяет создать репутацию надежного партнёра.

Управление дебиторской задолженностью является главным элементом финансовой политики любого предприятия, важным условием обеспечения

финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Можно выделить следующие задачи управления дебиторской задолженностью:

- разработка эффективных принципов расчетов организации с контрагентами;

- установление лимита оборотного капитала, который допускается отвлечь в дебиторскую задолженность;

- разработка условий обеспечения взыскания задолженности;

- разработка системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами [1].

Для управления дебиторской задолженностью используют такие методы как учет расчетов с дебиторами; анализ и ранжирование дебиторской задолженности; постоянная работа с текущей просроченной задолженностью.

Применение различных методов управления дебиторской задолженностью позволяет ускорить оборачиваемость капитала, снизить уровень финансового риска, высвободить денежные средства, перенаправить капитал в более прибыльные виды деятельности.

Опыт показывает, что трудности и проблемы, с которыми сталкиваются современные предприятия в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью, вне зависимости от сферы деятельности, достаточно однотипны. Они во многом связаны со спецификой функционирования системы управления обязательствами, анализом и взысканием долгов.

Оценка влияния балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия осуществляется с учетом уровня платежеспособности (коэффициента общей ликвидности) и соотношения периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства с периодичностью погашения кредиторской задолженности.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей - характеристика финансовой устойчивости организации и эффективности финансового менеджмента. Золотым правилом организации расчетов является обеспечение более длительного срока погашения долгов перед кредиторами по сравнению со сроками расчетов дебиторов с предприятием. Нарушение этого правила приводит к ухудшению платёжеспособности и финансовой устойчивости предприятия [2].

Формирование гибкой и надежной системы управления расчетами, направленной на решение проблемы бюджетной, налоговой, кредитной, инвестиционной и амортизационной политики, позволит значительно улучшить деятельность предприятия в рыночных условиях хозяйствования.

Список использованной литературы

1. Герасименко А.В. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов. М.: Альпина Паблишер, 2016. 434с.
2. Леонгардт В.А. Учет и анализ (финансовый и управленческий учет и анализ): учебное пособие. М.: Феникс, 2015. 445с.
3. Подкопаев О.А. Основные концепции и подходы к разработке и оценке эффективности кредитной политики организации / В сборнике: Научные исследования: теоретико-методологические подходы и практические результаты. Материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С. 284-289.

Коростелева М.Н.
к.э.н., доцент
АНО ВО Университет «МИР»
г. Самара, Российская Федерация
Рыкова О.Ю.
студент магистратуры
АНО ВО Университет «МИР»
г. Самара, Российская Федерация

Финансовый анализ в управлении предприятием

В современных рыночных условиях управления и хозяйственной деятельности анализ финансового состояния необходим для успешного управления и развития предприятия, а также для оптимизации финансово-хозяйственной деятельности.

От качества проведения анализа и диагностики финансового положения предприятия, а также оценки финансовых результатов ее деятельности зависит ее дальнейшее существование. Актуальность темы диагностики финансового состояния заключается в выявлении основных факторов, влияющих на финансовое благополучие, устойчивость и оценку эффективности использования ресурсов предприятия, а также выявление возможности

повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовый анализ предприятия предназначен для того, чтобы обосновать управленческие решения в системе управления организацией. С его помощью может быть получена объективная информация о реальном финансовом состоянии предприятия, прибыльности, а также о том, насколько эффективна его работа.

Под финансовым состоянием понимается способность организации в финансировании своей деятельности. Финансовое состояние должно быть обеспечено финансовыми ресурсами, которые необходимы для нормальной производственной, коммерческой и иных видов деятельности предприятия.

Функцией управления экономическим исследованием выступает процедура исследования финансовой информации. Ее целью является:

- точная оценка достигнутого значения стабильности экономического состояния компании, а также оценки изменения данного уровня в сравнении с предшествующим этапом или с бизнес-планом, под влиянием всевозможных причин;

- принятие руководством и инвесторами верных управленческих решений по инвестирование в различные плановые проекты, исходя из инвестиционной надежности компании;

- улучшение экономического состояния компании, ее стабильности и экономической привлекательности [1].

Финансовый анализ может быть использован как инструмент оценки достигнутого уровня экономической стабильности компании, но и как способ оценки изменения этого уровня под воздействием различных внешних и внутренних факторов. Вместе с этим, финансово-экономических анализ можно использовать как инструмент в исследовании управленческих решений, которые принимаются для улучшения экономического состояния компании.

Структуру исследования экономического состояния предприятия можно показать в виде 3-х составляющих:

1) анализ имущественного положения и структуры капитала;

2) анализ производительности и интенсивности применения капитала;

3) анализ экономической стабильности и платежеспособности компании, которые, в свою очередность, разбиваются на ряд коэффициентов.

Сущность финансового анализа регулярно меняется и улучшается под влиянием рыночной экономики, увеличения воздействия факторов риска и неопределенности на итоги хозяйственной деятельности. Контрольная функция отходит на второй план, и главной акцент производится на переключение к объяснению управленческих и инвестиционных решений, направлений вероятного капиталовложения денежных средств и оценке их целесообразности. Расширяется инструмент финансового анализа за счет новейших приемов и способов, дозволяющих принимать во внимание подобные причины, как кратковременная ценность денежных средств, неясность и риск, воздействие инфляции. С целью решения задач нынешней и продолжительной платежеспособности понадобилось формирование подобного направления, равно как кратковременный и долговременный анализ потоков денежных средств [2].

Информационные источники финансового анализа можно разделить на две группы – плановые и учетные.

К плановым источникам относятся все типы планов, которые производятся в компании (текущие, перспективные, оперативные), а кроме того нормативные материалы, проектные задачи, сметы, ценники, и др.

Информационные источники учетного назначения – это все сведения, включающие документы статистического, бухгалтерского и оперативного учета, а кроме того первичная учетная документация, все виды отчетности.

Основная роль в информативном обеспечении присваивается бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее точно проявляются хозяйственные явления, их результаты и процессы. Полный и своевременный анализ приобретенных сведений, которые присутствуют в учетных документах (сводных и первичных) и отчетности, предоставляет возможность осуществления корректирующих мер, нацеленных на удачное осуществление планов и свершения лучших результатов хозяйствования.

Список использованной литературы

1. Бережная Е.В., Бережная О.В., Косьмина О.И. Диагностика финансово-экономического состояния организации: Учебное пособие. Москва: ИНФРА-М, 2014. 304 с.

2. Игнатьева Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый, 2015. №5. 350 с.

3. Подкопаев О.А. Теоретические и практические аспекты исследования систем управления финансовыми рисками / Вестник СамГУПС. 2013. № 1. С. 82.

Люблинская Д.Р.
студентка группы ФС-38
ФГБОУ ВО «Самарский государственный институт культуры»
г. Самара, Российская Федерация

К вопросу о типах корпоративной культуры организации

При анализе корпоративных ценностей, характерных для той или иной компании, оценивается не только стратегия развития организации и поставленные ее руководством цели, но и соотношение принципов жизнедеятельности предприятия с условиями внешней среды. По сути, в первую очередь необходимо рассматривать два показателя: стратегическую нацеленность компании (внутреннюю или внешнюю) и ее соответствие уровню стабильности или степени гибкости, задаваемому внешней средой. Сопоставляя оба показателя, выделяют основные типы корпоративной культуры:

- бюрократический;
- адаптивный;
- клановый;
- ориентированный на результаты.

Адаптивный тип корпоративной культуры обычно устанавливается в организациях, вынужденных вести деятельность в стрессовых условиях внешней среды, когда требуется быстро принимать решения и оперативно реагировать на изменение обстоятельств, зачастую еще и в ситуациях повышенного риска. Чтобы добиться поставленной цели, руководство компании устанавливает курс на развитие у сотрудников нужных качеств: самостоятельности, умения в одиночку принимать смелые решения, а также быстро и слаженно действовать, реагируя на новые обстоятельства.

Наивысшую ценность обретают качества, связанные с выявлением, интерпретацией и трансляцией сигналов внешней среды внутрь компании для моделирования новых поведенческих отзывов. В некоторых компаниях, уделяющих большое внимание стимуляции деловой активности работников и умения устанавливать межличностные контакты, постепенно формируется так называемая «культура личности», где на передний план выходит личность человека и его интересы, а власть и контроль приобретают координирующий

характер. Правда, такие организации, объединившие под одной крышей самостоятельных, успешных и высокопрофессиональных специалистов, встречаются крайне редко: в основном это адвокатские конторы, венчурные компании, консультационные бюро, отдельные экспериментальные подразделения крупных предприятий и так далее.

Ориентированный на результат тип корпоративной культуры Деятельность компаний, в которых формируется ориентированный на результат тип корпоративной культуры, обычно осуществляется в среде, не требующей постоянных изменений и выраженной гибкости. Поэтому основной целью, на которую работает организация, становится достижение конкретного результата (лидерства в отрасли, повышения финансовых показателей и так далее), а главными ценностями считаются конкурентоспособность, готовность много работать для достижения успеха, инициативность и стремление к победе.

В компаниях такого типа устанавливается своеобразная «культура задачи», ориентированная на выполнение конкретного типа работы: коллектив стремится к достижению максимальной эффективности, причем для этого используются все необходимые ресурсы, а индивидуальные цели отдельных работников подчиняются общей цели, которую преследует организация. Постепенно результат работы в команде становится выше различий в статусе и личных приоритетов, поэтому в условиях острой конкуренции компании такого типа демонстрируют высокую жизнеспособность. Клановый тип корпоративной культуры Корпоративная культура компании кланового («семейного») типа имеет ярко выраженную внутреннюю направленность и характеризуется стремлением максимально вовлечь работников в процессы, происходящие в организации. Основными ценностями в компаниях такого типа становятся семейные отношения, кооперация, атмосфера заботы и плотного взаимодействия членов коллектива. Характерная для «клановых» организаций особенность – стремление учесть интересы как клиентов, так и сотрудников, при этом не делается акцент на различиях в статусе отдельных работников.

Бюрократический тип корпоративной культуры.

Для данного типа корпоративной культуры характерны:

- направленность на соблюдение устоявшихся правил и ритуалов;
- поддержание стабильности во всех аспектах;
- рациональный и упорядоченный подход к решению кадровых и финансовых вопросов.

Такие системы отличаются строгой иерархией должностных полномочий и четкой специализацией структурных подразделений. Основным источником власти в системе становится сила положения (роли) в организационной иерархии, а способы связи и методы разрешения конфликтов определяются объемным сводом правил и инструкций.

Бюрократическая «культура роли» почти не восприимчива к нововведениям, даже если они объективно способны принести пользу делу, поэтому приживается только в компаниях, считающих приоритетной целью стабильность производства и глубину специализации отдельных работников, а не внедрение новых продуктов или гибкость поведения. Корпоративная культура организации бюрократического типа часто становится причиной низкого уровня адаптации коллектива к постоянно изменяющимся условиям внешней среды. В таких компаниях отсутствует внутренняя гибкость, поэтому сегодня можно наблюдать постепенный отход от бюрократических ценностей, мешающих приспосабливаться к существующим реалиям.

Какие факторы влияют на формирование и содержание корпоративной культуры? Корпоративная культура компании формируется под влиянием множества факторов – внешних и внутренних, причем некоторые из них могут иметь ключевое значение, а остальные – дополнять общую картину. Роль ключевых факторов, способствующих формированию определенного типа корпоративной культуры, чаще всего играют: цели и общая миссия организации; личность основателя (руководителя) и его представления, ценности, принципы; общий уровень культуры коллектива, квалификация и образование работников; деловая среда в отрасли и в целом; национальная культура, традиции. Ряд второстепенных факторов, в той или иной мере определяющих типы корпоративной культуры и влияющих на ее содержание, может быть чрезвычайно широким. В частности, такими факторами могут считаться: способы размещения сотрудников и внутренний дизайн рабочих помещений, используемая система передачи информации и прочие информационные процедуры, структура управления, критерии оценки профессиональной деятельности сотрудников.

Список использованной литературы

1. Василенко С.В. Корпоративная культура как инструмент эффективного управления персоналом. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2012. – 136 с.

2. Подкопаев О.А. Внедрение информационных систем управления персоналом в культурно-развлекательных центрах / В сборнике: Фундаментальные и прикладные научные исследования. Материалы международной научно-практической конференции НИЦ «Поволжская научная корпорация». 2016. С. 189-194.
3. Камерон К. Диагностика и изменение корпоративной культуры – СПб.: Питер, 2011. – 192 с.
4. Теоретико-методологические подходы и практические результаты социально-экономических и междисциплинарных научных исследований / Алексеева Н.А., Аникин Д.В., Беляева С.В., Буримов Н.И., Валл К.П., Валюлина Е.В., Воеводина С.С., Елисеева Е.В., Ерохин В.В., Захаров В.В., Захарова Н.И., Звягинцева Е.П., Зуб А.Т., Карбанович О.В., Карпов Э.С., Карпова Е.Г., Киприянов Ф.А., Кузьмина Б.С., Лупоядова Л.Ю., Лызарь О.Г. и др. Самара, 2017.

Медведев Я.В.
соискатель ученой степени кандидата наук
Тульский государственный университет
г. Тула, Российская Федерация

Производственные и коммерческие компоненты факторного анализа изменения рабочего капитала

Движение рабочего капитала в операционном цикле (далее «РК»), активно исследуется в современной практике управленческого учета. [3, С.285-287], [4], [5]. Для построения системы факторного анализа необходимо провести анализ процессов, генерирующих показатели рабочего капитала. Результатом данного анализа должно стать определение рычагов влияния на показатель рабочего капитала, которые должны стать измеримыми компонентами факторного анализа. Это сопровождается определением механизма связи между целями, с одной стороны, математически определяемыми финансовым аппаратом, и измеримыми действиями в рамках компетенции ответственных служб, с другой стороны.

Факторный анализ – это методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя. В данном случае применим детерминированный (функциональный) тип факторного анализа, где результативный показатель представлен в виде

произведения, частного или алгебраической суммы факторов. Требования, предъявляемые к факторам:

– количественная измеримость,

– возможность прямого управленческого воздействия на фактор, влекущего предсказуемое количественное его изменение. Для этого необходимо при формулировании потенциального фактора сопоставлять его с картой производственных процессов. Причем, весь периметр процессов должен быть, во–первых, выражен в виде измеримых факторов, во–вторых, сопоставлен с лицами, несущими ответственность.

– возможность выражения в качестве компонента формулы расчета исследуемого финансового показателя. Для этого поиск и выявление факторов следует осуществлять движением от общего к частному.

[1, С. 187-190], [2, С.6-7].

Для выявления факторов, влияющих на показатель рабочего капитала, рассмотрим его структуру.

Формула рабочего капитала:

$$РК = ДЗ + Зап - КЗ,$$

Где $ДЗ$ - дебиторская задолженность,

$Зап$ - запасы,

$КЗ$ - кредиторская задолженность.

ДЗ измеряется в стоимостном выражении, классифицируется по типу (природе) и срокам. Возникновение ДЗ происходит в момент передачи отгруженной продукции покупателю при условии договоренности об отсрочке платежа. Соответственно, момент возврата ДЗ следует классифицировать относительно наступления срока ее погашения. Возврат задолженности позднее срока является негативным явлением, однако, в некоторых случаях, нарушение сроков может облагаться начислением пени, что следует выделить в отдельный фактор. Отдельной группой дебиторской задолженности является выдача авансов.

Таким образом ДЗ можно классифицировать следующим образом:

$$ДЗ = ДЗ_{с} + ПДЗ + ДЗ_{ав} + ДЗ_{ш},$$

где $ДЗ_{с}$ – сумма ДЗ в пределах установленного срока;

$ПДЗ$ – сумма просроченной ДЗ;

$ДЗ_{ав}$ – сумма выданных авансов;

$ДЗ_ш$ – сумма штрафов и пени, начисленных за нарушение условий оплаты.

Кредиторская задолженность измеряется и классифицируется аналогичным образом:

$$КЗ = КЗ_с + ПКЗ + КЗ_{ав} + КЗ_ш,$$

где $КЗ_с$ – сумма КЗ в пределах установленного срока;

$ПКЗ$ – сумма просроченной КЗ;

$КЗ_{ав}$ – сумма выданных авансов;

$КЗ_ш$ – сумма штрафов и пени, начисленных за нарушение условий оплаты.

Запасы следует разделять на три группы: запасы сырья и материалов (СиМ), незавершенное производство (НЗП), готовая продукция (ГП), каждую из которых следует рассмотреть в отдельности. Общим для всех запасов является подход к измерению и к учету движения в производстве. Стоимость запасов следует представить в виде произведения количества единиц (натурального выражения) на цену за единицу (стоимостное выражение).

Инструментом учета движения в производстве является материальный баланс, представляющий собой уравнение:

$$ОК = ОН + Пост - Спис,$$

где, $ОК$ - остаток на конец;

$ОН$ - остаток на начало;

$Пост$ - поступления;

$Спис$ - списания.

Первичным в данном уравнении является натуральное выражение. Для расчета стоимости в настоящее время разрешены два метода:

– метод средневзвешенной стоимости,

– метод ФИФО.

Рассмотрим структур у производственного цикла с точки зрения движения материалов с момента поступления на склад СиМ до момента отгрузки. Рассмотреть предмет следует в количественном и стоимостном аспектах:

Количественный аспект.

Материальный облик производственных фондов обусловливает характер и особенности движения материалов на протяжении производственного цикла. В любом случае, существуют универсальные структурные свойства, характерные для любого производства:

Первой фазой производственного цикла является пребывание материалов на складе СиМ. Заключительной фазой – на складе ГП. В зависимости от характера производства в дополнение к этому могут существовать различные промежуточные склады НЗП. Материальные балансы принято вести относительно вышеупомянутых складов, как веховых пунктов, относительно которых удобно вести учет. Кроме того, динамика движения материалов на том или ином складе дает общее представление о том, что происходит на производстве и в каких зонах сосредоточены оборотные средства.

Весь производственный цикл можно фрагментировать на элементарные компоненты – производственные переделы. На каждом переделе происходит обработка материалов на оборудовании с помощью рабочей силы. Следующим необходимым фактором является объем потерь на переделе: в зависимости от характера производства и качества работы обработанный материал на выходе передела всегда будет в количественном параметре меньше или равен количеству материала на входе в передел. Таким образом, следует измерять количество материала на входе и на выходе. Отношение выхода к входу – это фактор материальных потерь, который учитывается в процентах. При рассмотрении производственного цикла в целом, рассматривается выход на склад ГП по отношению ко входу на первый передел со склада СиМ. Управляющие действия должны вести к снижению процента материальных потерь.

Следующим фактором является количество материала, ушедшее в брак. Возникновение брака возможно на любом переделе производственного цикла, а в случае, если материалы и продукция подвержены порче, вследствие длительных сроков или неправильных условий содержания, также в категорию брака могут попасть объемы материалов и товаров, находящиеся на складах.

Отдельно следует выделить такой параметр, как потери, связанные с пуско–наладочной фазой работы оборудования, а также с остановками в работе. Чем стабильнее работа оборудования, тем меньше потерь такого рода. Поскольку параметр «стабильность» трудно поддается измерению (является результатом расчета статистического множества случаев), а также трудно выразим в качестве элемента уравнения расчета контролируемого показателя, предлагается классифицировать данный тип потерь, как «потери на этапах запуска и остановки».

Рассмотренные факторы классифицируют материалы по их конечной форме на выходе относительно общей массы на входе: 100% материалов, поступивших в производство в конечном итоге можно представить, как сумму

– готовой продукции,

– брака,

– технологических потерь внутри переделов,

– потерь на этапах запуска и остановки.

В материальном балансе эти компоненты в сумме образовывают категорию «списание».

Помимо этого, следует ввести классификацию по природе заказа на партию материала или продукции. Существует два типа заказов, в отношении которых могут быть применены разные управленческие подходы: производство под конкретный заказ и производство дополнительных запасов на склад. То же самое справедливо для закупочной политики: закупка под заявленные объемы производства и закупка для формирования запасов на складе. В материальном балансе эти компоненты в сумме образовывают категорию «поступление».

Стоимостной аспект.

Последовательность производственного цикла позволяет достаточно точно рассчитать себестоимость производства конечного продукта путем попередельного учета добавочной стоимости. Первичным компонентом является стоимость приобретенных материалов (включая все накладные расходы на входящую логистику и т. д.). Этот компонент расчета принято идентифицировать как прямые материальные затраты. Накладные затраты принято делить на переменные (зависящие от объема производства) и постоянные (не зависящие). Все накладные расходы относятся на продукт, как правило, через факторы распределения (например: человекочасы, машиночасы). Таким образом, можно определить стоимость продукции на каждом переделе производства. Математическое выделение стоимостных факторов происходит по отношению к образующим их материальным носителям, то есть, как удельная цена материального носителя, в произведении с количеством, образующая его стоимость. Структура стоимости может быть в большей, или меньшей степени развитой – от прямой закупочной стоимости сырья на складе, до себестоимости готовой продукции, включающую многоуровневую сумму компонентов добавочной стоимости. Следует обособленно рассмотреть такой специфический компонент себестоимости, как накладные расходы, возникшие вследствие

материальных потерь. Примерами таких потерь являются брак, технологические потери внутри переделов, потери на этапах запуска и остановки. Несмотря на то, что эти затраты увеличивают стоимость готовой продукции, как накладные расходы, их причиной являются количественные потери материалов вследствие несовершенства производственного цикла. При факторном анализе их правильнее относить к факторам количественного аспекта. Обобщая вышесказанное, сформулируем математическое уравнение, описывающее архитектуру факторов, влияющих на показатель запасов в формуле рабочего капитала.

Количественный аспект, выраженный через материальный баланс склада ГП:

$$О_{ок} = О_{он} + О_{произ} - О_{спис},$$

где $О_{ок}$ – объемы остатков на конец;

$О_{он}$ – объемы остатков на начало;

$О_{произ}$ – объемы производства;

$О_{спис}$ – объемы списания;

Развернутая форма мат. баланса:

$$О_{ок} = О_{он} + К_{вых} \cdot (О_{произ_зак} + О_{произ_зап}) - О_{б} - О_{пнро} - О_{реал},$$

где $К_{вых}$- коэффициент выхода;

$О_{произ_зак}$ - объем производства под заказ;

$О_{произ_зап}$- объем производства для создания дополнительных запасов;

$О_{б}$- объемы материалов, ушедших в брак;

$О_{пнро}$- объемы потерь на пуско-наладочных работах и остановках;

$О_{реал}$- объемы реализации.

Расчет цены реализации (на примере метода средневзвешенной):

$$Ц_{реал} = \frac{О_{он} \cdot Ц_{он} + (О_{произ_зак} + О_{произ_зап}) \cdot Ц_{произв}}{О_{он} + О_{произ_зак} + О_{произ_зак}},$$

где $Ц_{реал}$- цена реализации;

$Ц_{произв}$- цена материалов, ушедших в производство;

$Ц_{он}$ - цена остатков на начало.

Расчет стоимости остатков на складе ГП на конец периода:

$$ОК = О_{он} \cdot Ц_{он} + (К_{вых} \cdot (О_{произ_зак} + О_{произв_зап} - О_{б} - О_{пнро})) \cdot (Ц_{мат} + Ц_{накл}) +$$
$$+ (О_{б} + О_{пнро} + (1 - К_{вых})) \cdot Ц_{мат} - (О_{реал} \cdot Ц_{реал}),$$

где $Ц_{мат}$ - цена материалов;

$Ц_{накл}$ - цена накладных расходов.

Расчет стоимости остатков на складе СиМ на конец периода:

$$ОК = О_{он} \cdot Ц_{он} + (О_{закуп_зак} + О_{закуп_зап}) \cdot Ц_{мат} - О_{спис} \cdot Ц_{мат}$$

где $О_{закуп_зак}$ - объем закупок под заказ;

$О_{закуп_зап}$ - объем закупок под создание дополнительных запасов.

При расчете стоимости остатков на складе НЗП, следует учесть следующую особенность: состав, структура и стоимость НЗП, при непрерывном процессе, как правило, варьируется незначительно и является производной по отношению к выпуску ГП. К тому же, запущенный производственный цикл будет доведен до конца в тех же условиях и повлиять на воздействующие факторы практически невозможно. Поэтому, стоимость запасов НЗП может быть выделена одним блоком, без детализации, так как не содержит релевантных факторов.

Приведенный пример факторного ряда соответствует вышеуказанным требованиям и может быть широко использован в производственной практике как при план-факт анализе, так и при прогнозировании и бюджетировании.

Список использованной литературы

1. Алямкина, Е.А. Детерминированный факторный анализ в теории и практике управления Текст. / Е.А. Алямкина, В.А. Тришин // Изв. Оренбург, гос. аграр. ун-та. Оренбург, 2009, № 22.

2. Гиндуллина Т.К., Ю.О. Багаева, Суворова В.А. Детерминированные методы факторного анализа: Методические указания к практическим занятиям по дисциплине «Технико-экономический анализ деятельности предприятия» / Уфимск. гос. авиац. техн. ун–т: Уфа, 2011. – 39 с.

3. Корпоративные финансы: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. / под ред. М. В. Романовского, А. И. Вострокнутовой. СПб. : Питер, 2011. – 592 с.

4. Лемешко, Е.Ю. Дискуссионность вопроса о сущности оборотного капитала. // Научный журнал Вестник ХГАЭП. 2014. № 3 (71).

5. Липчиу, Н. В. Модели управления оборотным капиталом организации в современных условиях // Научный журнал КубГАУ. 2012. № 76 (02).

Мелик-Джаханян А.Р., Чернявская А.В.
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет» ИЭиУ
г. Ставрополь, Российская Федерация

Статистический анализ показателей общеобразовательных организаций Ставропольского края

Общее образование в России – вид образования, который направлен на развитие личности и приобретение в процессе освоения основных общеобразовательных программ знаний, умений, навыков и формирование компетенции, необходимых для жизни человека в обществе, осознанного выбора профессии и получения профессионального образования. Общее образование реализуется по уровням образования [1, С. 23].

Проблема динамики развития общеобразовательных организаций Ставропольского края, во все времена была актуальна, и находилась под пристальным вниманием как государственной власти, ученых, так и общественности.

Существуют 3 ступени общего образования в Российской Федерации:

1. Начальное общее образование – это первая ступень общего образования у детей в России, и многих других странах. Получая начальное образование, дети приобретают первые знания об окружающем мире, навыки в общении и решении прикладных задач. На этом этапе формируется и начинает развиваться личность ребёнка.

2. Основное общее образование - вторая ступень общего образования в России и некоторых других странах, целями которого является создание условий для становления и формирования личности обучающегося, развитие его склонностей и интересов. Основное общее образование является необходимым этапом для получения среднего (полного) общего образования и начального профессионального образования.

3. Среднее (полное) общее образование - третья, завершающая ступень общего образования в России и некоторых других странах, целями которого являются развитие творческих способностей обучающегося и формирования навыков самостоятельного обучения. Среднее общее образование является

необходимым этапом для получения среднего профессионального и высшего профессионального образования.

За последние пять лет произошло увеличение количества учащихся на фоне сокращения числа школ. Тенденция роста числа учащихся носит устойчивый характер и будет сохраняться в среднесрочной перспективе. При этом количество школьников растет как в городских, так и в сельских школах. В связи с этим, необходимо регулярно проводить мониторинги, которые содержат анализ состояния и тенденций развития школьного образования, в том числе в Ставропольском крае.

Рассмотрим показатели общеобразовательных организаций региона (Таблица 1).

Таблица 1

Показатели общеобразовательных организаций Ставропольского края

Показатель	Год			Абсолютное изменение, млрд.руб.		Относительное изменение, % - нужно умножить показатель еще на 100 и оставить один знак после запятой	
	2014/15	2015/16	2016/17	2015/16 к 2014/15	2016/17 к 2015/16	2015/16 к 2014/15	2016/17 к 2015/16
1	2	3	4	5	6	7	8
Число организаций, единиц в том числе:	645	639	639	-6	0	99,1	100
Дневные организации в том числе:	625	622	631	-3	9	99,5	101,4
государственные и муниципальные	617	612	621	-5	9	99,2	101,5
частные	8	10	10	2	0	125,0	100,0
Вечерние (сменные) организации	20	17	8	-3	-9	85,0	47,1

В период с 2014/15 по 2015/16 учебный год число организаций сократилось на 6 единиц. Общее число дневных организаций уменьшилось на 3 единицы, но при этом количество государственных и муниципальных организаций сократилось на 5 единиц, а число частных – увеличилось на 2 единицы. В то же время, число вечерних (сменных) организаций сократилось на 3 единицы. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что за данный период (с 2014/15 по 2015/16 учебный год) самое большое увеличение числа организаций пришлось на частные, а уменьшение – на государственные и муниципальные. Динамика изменения исследуемого показателя наглядно показывает, что сокращение практически по всем позициям приходилось на 2015-2016 год. А вот 2016-2017 учебный год стабилизировал положение и количество организаций осталось на уровне предыдущего года. Число дневных государственных и муниципальных организаций увеличилось на 9, а вечерних сократилось на 9.

Однако, проанализировав дополнительную литературу, было выявлено, что, при уменьшении количества общеобразовательных организаций, численность обучающихся увеличивается. Это можно проиллюстрировать с помощью диаграммы (Рисунок 1) [2, С. 108].

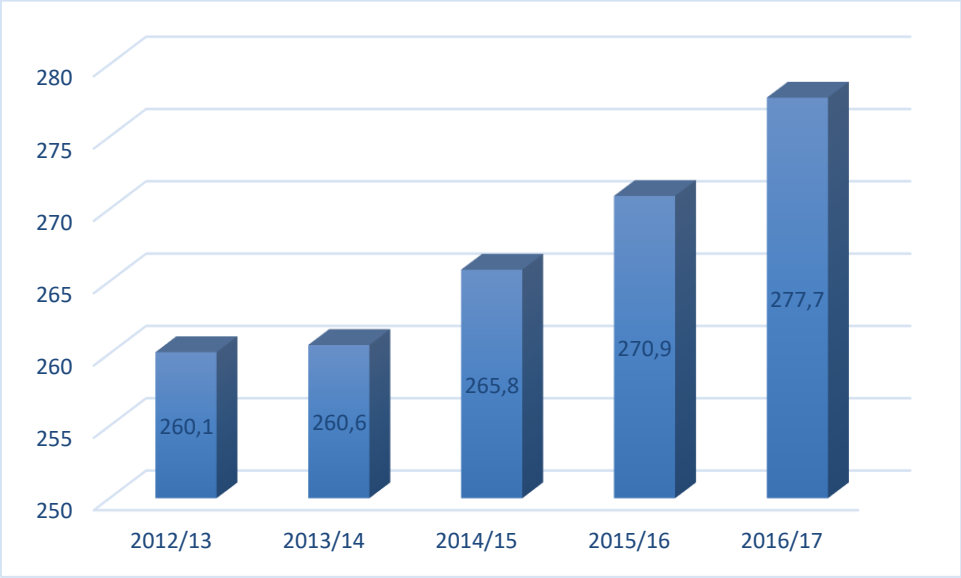


Рис. 1. Динамика численности обучающихся, тыс. человек

По данным рисунка 1 за последние пять лет прослеживается динамика увеличения численности обучающихся. За период с 2012/13 по 2016/17 гг. численность обучающихся выросла на 17,6 тыс. человек. Это связано в основном с увеличением рождаемости в крае.

С одной стороны, это означает, что фактически заполняются организации учащимися, не увеличивая количество, а укрупняя те организации, которые уже на сегодняшний день существуют. То есть происходит реконструкция школ, предназначенных для большего количества человек. А с другой стороны, сокращение может быть вызвано неуспешностью данных организаций. Можно выделить следующие причины:

1. невозможность предоставить комфортные условия получения знаний в общеобразовательной организации;
2. невозможность осуществления внеурочной деятельности в рамках освоения основной образовательной программы;
3. территориальные условия и контингент обучающихся;
4. несоответствие кадровых ресурсов современным запросам образовательной среды;
5. нехватка высококвалифицированных молодых специалистов в общеобразовательные организации, функционирующие в сложных социально-территориальных условиях.

Для того увеличить число мест в общеобразовательных организациях региона, Правительством Ставропольского края приняты следующие меры:

- проведен анализ существующей инфраструктуры общего образования и потребности в проведении мероприятий по созданию новых мест в общеобразовательных организациях края;
- созданы условия, обеспечивающие комфортное и безопасное пребывание детей в общеобразовательных организациях края, по каждому муниципальному образованию края [3, С. 49].

А для увеличения числа общеобразовательных организаций, Правительству региона необходимо направить часть средств на создание проектов по построению школ, а также проанализировав статистику численности детей школьного возраста и сопоставив с количеством школ и плотностью учеников в каждом классе, сделать вывод, в каком районе больше всего детей данного возраста и меньше всего школ, там и построить дополнительные общеобразовательные организации.

Список использованной литературы

1. Бюджетная система РФ: Учебное пособие / В.Н. Папело, А.Н. Голошевская – Новосибирск: изд-во СИУ РАНХиГС, 2014. – 224 с.

2. Ставропольский край в цифрах, 2017: Краткий статистический сборник / Ставропольстат. – 2017 г. – 218 с.
3. Отчет Губернатора Ставропольского края о результатах деятельности Правительства Ставропольского края за 2016 год, Ставрополь, 2016. - http://www.stavregion.ru/_/cms_page_media/5543/
4. Электронный ресурс- https://cyberleninka.ru/article/n/o-nalogovyh-dohodah-konsolidirovannogo-byudzheta-stavropolskogo-kraya

Милихина А.В.
магистрант
Самарского национального исследовательского
университета имени академика С. П. Королева
г. Самара, Российская Федерация

Приоритетные направления в модернизации муниципалитетов

Сегодня «центр внимания» большинства экономических реформ в стране (в том числе создание информационного общества, формирование инновационного пространства, внедрение экономики знаний) смещается на уровень регионов и территорий. В этих условиях представляется целесообразным использовать обновленные подходы к использованию принципов и механизмов согласования инновационной политики федерального центра и регионов (территорий), определению сущности и содержания процессов инновационного развития хозяйствующих субъектов, разработке критериев оценки эффективности различных стратегических направлений развития экономики муниципалитетов.

Анализ различных теоретико-методологических подходов к оценке сущности и содержания понятия «потенциал инновационного развития территорий» позволяет определить его как:

1) совокупность природно-географических, финансово-экономических, социально-психологических, политических, научно-образовательных факторов и предпосылок создания, совершенствования и использования инноваций на определенной территории;

2) готовность бизнес-сообщества и самой территории (в лице территориальных органов управления) внедрять передовые разработки, инновационные продукты, услуги, технологии;

3) способность воспринимать и гибко реагировать на все изменения внутренней и внешней среды, оперативно адаптируясь к новым условиям хозяйствования [1].

Но и население должно участвовать в развитии своей территории посредством выражения своего мнения, голосования, наказа органам местного самоуправления. Потребности населения влияют на развитие территории. Необходимо выявлять те потребности, в которых наиболее всего нуждается население, развивать их, тем самым повышая уровень жизни населения, следовательно, и уровень развития территории [2].

Любая территория (субъект, регион, муниципалитет) имеет определенный потенциал своего развития, оценив который, можно определить уровень развития территории, определить насколько нуждается территория в дополнительном финансировании для обеспечения достойного качества жизни своего населения.

В условиях дальнейшей трансформации российской экономики становится все более востребованным переход к инновационному развитию. Но уже сегодня существует объективная потребность в инновационной «наполненности» привлекаемых инвестиций. В создании конкурентного преимущества региона немаловажное значение имеют научные знания, образование и как факторы развития производства, и как факторы формирования инновационного потенциала региона [7].

Муниципальные образования аккумулируют все имеющиеся ресурсы для наиболее эффективного их использования с целью создания благоприятных условий для жизни населения и развития бизнеса. Выгодное географическое положение, ресурсообеспеченность, производство, инвестиционная привлекательность, человеческий потенциал, инновационная деятельность, – все это обуславливает конкурентные преимущества территории. Но не каждая территория обладает всем набором ресурсов для развития. Потребности территории выступают так называемой мобилизационной базой для обеспечения системного развития территории, наращивая потенциал территории. Чем выше потенциал развития территории, тем выше способность территории конкурировать на общей арене развития территорий страны.

Конкурентные преимущества территории формируются, прежде всего, путем выявления имеющихся ресурсов (производственных, трудовых). Далее необходимо исследовать те области социально-экономического развития территории, которые в меньшей степени задействованы в улучшении положения

территории из-за финансовой ограниченности, недостатка квалифицированных кадров и т. д. Поэтому необходимо инвестирование именно в те сферы, где наблюдается «провал» в развитии. Тем самым реализуется возможность наращивать потенциал территории, в том числе и создавать новые рабочие места, осваивать производственные процессы, направлять экономику по пути развития «экономики знаний». В своем развитии территория призвана опираться как на уже созданные условия, так и на инновационные процессы, что позволяет занимать ведущие места в рейтингах и становиться локомотивом развития экономики [3].

Развитие интеллектуального потенциала населения должно быть приоритетной национальной программой страны. Развитие творческих способностей молодежи, развитие системы образования, стимулирование исследовательской деятельности, повышение доли работников умственного труда – должно стать приоритетом государственной политики.

Регулирование инновационных процессов на федеральном уровне в России происходит на базе инновационных прогнозов, стратегий, программ, проектов, мероприятий поддержки инновационной деятельности. На основании инновационной стратегии Правительство РФ разрабатывает государственную инновационную программу, которая является составной частью программы социально экономического развития РФ на среднесрочный период. Государственная инновационная программа включает в себя: федеральные целевые инновационные программы по важнейшим базисным инновациям, крупные инновационные проекты, федеральные программы поддержки инновационной деятельности, развития инновационной инфраструктуры. Органы государственной власти субъектов РФ разрабатывают региональные и межрегиональные инновационные программы. Органы местного самоуправления разрабатывают комплексную программу развития инновационной деятельности с учетом своих полномочий и финансовых возможностей [4].

Однако конкурентный рынок может и должен рассматриваться как необходимое, но отнюдь не основное условие для устойчивого и гармоничного развития экономики и общественного благополучия. Конкурентный рынок в оценках большинства специалистов рассматривается лишь как наиболее благоприятная среда, которая может обеспечить, а может и не обеспечить успешное развитие и общественное процветание. Только многообразие форм собственности и многоукладность экономики при централизованном плановом

регулировании приоритетных для общества направлений развития, с подключением наиболее эффективных и результативных источников и институтов, могут обеспечить устойчивое и гармоничное функционирование всего общества [6].

Развитие территории в настоящее время призвало все больше ориентироваться на потребности не только самой территории, но и потребностей проживающего населения. Повышение уровня доходов населения, инвестиции в образование и инфраструктуру расширяют возможности для развития отдельного индивида и всего населения в целом. При рассмотрении вопросов инвестирования в тот или иной сектор социально-экономического развития, важно ранжировать приоритеты по их привлекательности для инвестирования и роста благосостояния [5]. Необходимо развивать данный сектор, а затем на полученный от его развития доход, распределять средства на развитие самого сектора и сопряженных сфер социально-экономического развития территории. В этом плане селективная модель управления экономикой благоприятна в условиях современной трансформационной российской экономики для удовлетворения потребностей территорий, для их развития и повышения конкурентоспособности территорий России. Переход на селективное управление экономическими процессами позволит развиваться территории в целом, как единой социально-экономической системе, что в свою очередь приведет к повышенному уровню и качеству жизни населения данной местности.

Список использованной литературы

1. Барлыбаева Ф. Б. Потенциал инновационного развития территории: методика исследования и направления эффективной реализации // Управление экономическими системами. [Электронный ресурс]. URL: http://www.uecs.ni/logistika/item/384-2011-04-04-09-03-17).

2. Зимин В. А. Взаимодействие органов местного самоуправления с населением и общественными организациями : монография. Самара, 2015.

3. Зимин В. А. Модернизационные процессы в экономике региона // Инновации и инвестиции. 2014. № 10. С. 153–155.

4. Зимин В. А., Просветова А. А. Инвестиционная деятельность в регионе // Российский экономический интернет журнал. 2017. № 1. С. 18.

5. Попов О. В., Цукублина Н. Н. Инновационные стратегии, как элемент стратегического плана развития территории, проблемы и задачи при построении стратегических программ развития инновационного потенциала на территории // Известия Томского политехнического университета. 2015. Т. 308. № 1.

6. Татаркин А. И. Регулирующий потенциал существующих моделей социально-экономического развития // Журнал экономической теории.2014. № 2.
7. Шайдаров К. Я. Определение стратегических преимуществ региона в процессе трансформации российской экономики // Экономические науки. 2013. № 7(56).
© Милихина А. В., 2017

Милованова В.В.
студентка
Липецкий филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (РАНХИГС)
Научный руководитель: Коротаева Е.Ю., ст. преп.

Проблемы и перспективы развития инвестиционной деятельности в АПК России

В условиях интеграции страны в систему современного мирового хозяйства особую актуальность приобретает вопрос конкурентоспособности национальной экономики. Это в полной мере относится к сельскохозяйственной продукции и продовольствию. Несовершенство организационно-экономических механизмов реформирования агропромышленного комплекса в условиях его перехода на рыночные принципы хозяйствования стало одной из главных причин снижения объемов производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия, роста их импорта. Это в свою очередь сказалось на уровне продовольственной безопасности государства.

Аграрный сектор экономики – это сложная, многоотраслевая производственно-экономическая система, в которой на разных стадиях производства и обращения прямо и косвенно участвуют около 80 отраслей народного хозяйства. Состояние отечественного аграрного сектора сложное. Это выражается в высокой степени износа основных фондов, использовании устаревших и ресурсоемких технологий производства продукции, снижения уровня квалификации занятых в отрасли кадров. Значительное влияние оказывают макроэкономические факторы: диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, низкая покупательная способность населения, высокая доля импортной продукции, рост тарифов естественных монополий. В результате медленно растет производительность труда, высокой остается себестоимость продукции, значительная часть ее не соответствует установленному качеству.

Опыт развитых зарубежных стран подтверждает, что динамичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности является базовым условием сохранения и восстановления имеющегося потенциала агропромышленного комплекса, повышения его конкурентоспособности и обеспечения перехода к устойчивому экономическому росту, а активная государственная поддержка аграрных предприятий играет важную роль в увеличении объемов производства сельского хозяйства. В силу специфики и ряда существующих проблем, сельское хозяйство не имеет возможности на равных и в полной мере участвовать в межотраслевой конкуренции. Сельское хозяйство отличается консервативностью и неэластичностью, неадекватностью реагирования на условия и требования рынка.

Основными целями государственного регулирования деятельности в сфере АПК являются обеспечение воздействия на инвестиционный процесс путем реализации обоснованного ценообразования, проведения гибкой кредитной, налоговой и амортизационной политики, увеличения возможностей лизинга, стимулирования предпринимательской деятельности и предоставления льгот инвесторам. Осуществление мер по обеспечению доходности товаропроизводителей, через оказание государственной поддержки по созданию условий для снижения издержек производства, что будет способствовать улучшению инвестиционного климата.

Важно отметить, что создание внутреннего рынка инвестиций со свободным доступом субъектов аграрного сектора и проведение инновационно-инвестиционной политики способствует модернизации производства. Главным инструментом поддержки развития инвестиционной деятельности должен выступать механизм прямого участие государства в финансировании инвестиционных проектов, необходимо проводить мероприятия по стимулированию внутреннего спроса на отечественную продукцию и осуществлять допустимую в современных условиях протекционистскую политику. Необходимо обеспечить комплексное государственное регулирование, включающее в себя антимонопольную политику, регулирование тарифов естественных монополий, проведение государственных интервенций на продовольственном рынке, обеспечение льготными кредитами, развитие лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования и т.д.

Международный опыт подтверждает, что инвестиции являются реальной основой эффективных социально-экономических преобразований и перехода к устойчивому экономическому росту, а инновации являются средством

преодоления текущих кризисных явлений и стратегическим ресурсом долгосрочного развития экономики. Это наиболее действенное и эффективное средство решения социально-экономических задач АПК по обеспечению продовольственной безопасности, устойчивому развитию сельских территорий, повышения занятости, качества и уровня жизни сельского населения, увеличения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции.

В современных условиях только государственная политика, направленная на задействование всех возможных источников финансирования реформирования АПК, позволит последнему успешно интегрироваться в мировую систему производства сельскохозяйственной продукции.

Список использованной литературы

1. Коротаева Е.Ю. Механизм государственной поддержки аграрного сектора России в условиях зарубежных санкций и российского эмбарго. В сборнике Агропромышленный комплекс России: проблемы, приоритеты развития: материалы Международной научно-практической конференции 10 апреля 2015 г. / редкол.: Т.Н. Гоголева и др. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2015 г. – 221 с. С. 101-104.

Минакова И.А.
магистрант
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»
г. Воронеж, Российская Федерация
Коменденко С.Н.
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»
г. Воронеж, Российская Федерация

Влияние правил учета для малых предприятий на проведение экономического анализа

Малое предпринимательство в Российской Федерации представлено 5 миллионами предприятий, что составляет одну пятую валового внутреннего продукта страны [3]. Однако в последние годы вклад малого бизнеса в экономику значительно сократился. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, доля малого бизнеса в обороте предприятий в 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизилась на 1,8 процентного пункта и составила

32,4%. Инновационная и инвестиционная активность малых предприятий также остается незначительной.

Поскольку бухгалтерская отчетность обычно является основным источником сводной информации о финансовом положении и результатах деятельности предприятия как для его собственников, так и для органов государственного регулирования экономики, потенциальных инвесторов, кредиторов, мы обратились к проблемам интерпретации экономических показателей малых предприятий, возникающим в связи с особенностями их бухгалтерского учета и налогообложения.

Наиболее распространенным способом ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях является упрощенная форма бухгалтерского учета. В то же время не все субъекты малого предпринимательства могут применять данный режим. Для перехода на упрощенный бухгалтерский учёт необходимо выполнение следующих критериев [1; 2]:

– выручка компании без учета налога на добавленную стоимость не должна превышать 800 млн. руб.;

– численность работников предприятия не превышает 100 человек;

– доля участия государственных образований, общественных и религиозных организаций в уставном капитале предприятия не должна превышать 25%, а доля участия обычных юридических лиц – 49%.

Приказом Минфина России от 16.05.2016 г. №64н были внесены изменения в ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» в целях оптимизации бухгалтерского учета малых предприятий [5].

В частности, с июля 2016 года малые предприятия, применяющие упрощенную форму бухгалтерского учета, имеют право самостоятельно определять периодичность начисления амортизации основных средств, но не реже 1 раза в год. Данное изменение, с одной стороны, позволяет сократить количество операций в бухгалтерском учете, но, с другой стороны, увеличивает сумму налога на имущество, так как уменьшение остаточной стоимости основных средств происходит 1 раз в год.

Дополнения также внесены в правила определения первоначальной стоимости основных средств. Транспортные расходы, затраты на

посреднические, информационные и консультационные услуги и иные связанные с приобретением основных средств затраты разрешено не включать в первоначальную стоимость основного средства, а списывать в том периоде, в котором они были понесены. Теперь приобретенное основное средство принимается на учет малого предприятия по цене поставщика, увеличенной на величину затрат на монтаж, а при строительстве (сооружении) объекта – по цене услуг подрядчиков. В данном случае налог на имущество организаций может снижается, когда сокращается налоговая база за счет уменьшения первоначальной стоимости основных средств.

Уточнения в Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 внесены и в части амортизации инвентаря [5]. Предприятие вправе начислять амортизацию по производственному и хозяйственному инвентарю стоимостью свыше 40 000 руб. в полном объеме единовременно в момент его принятия к учету. Если стоимость инвентаря превышает 100 000 руб., возникнет разница между бухгалтерским и налоговым учетом, так как Налоговым кодексом единовременное списание стоимости инвентаря не предусмотрено.

Для малых предприятий, применяющих упрощенную форму бухгалтерского учета, появилась возможность оценивать приобретенные материально-производственные запасы при принятии их к учету по цене поставщика. Все сопутствующие покупке издержки, такие как таможенные пошлины, вознаграждение посредникам, транспортные расходы и прочее, списываются в тот момент, когда они были понесены. Однако в налоговом учете данные затраты должны включаться в стоимость материально-производственных запасов.

В Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 внесены изменения, касающиеся момента признания материально-производственных запасов в качестве расходов по обычным видам деятельности. Ранее сырье и материалы списывались в момент их перепродажи или передачи в производство, сейчас малые предприятия имеют право делать это в момент приобретения материально-производственных запасов. Данный метод можно применять при выполнении хотя бы одного из следующих условий:

– предприятие использует материально-производственные запасы для управленческих нужд;

– у предприятия отсутствуют существенные остатки сырья и материалов, информация о которых в бухгалтерской отчетности необходима для принятия её пользователями объективного решения.

В тоже время в налоговом учете момент списания остаётся прежним.

Приказом Минфина России от 16.05.2016 №64н малые предприятия, ведущие упрощенный бухгалтерский учет, освобождены от необходимости создания резерва под снижение стоимости материальных ценностей. В данном случае исключается различие между бухгалтерским и налоговым учетом. Однако в бухгалтерском балансе при этом будет завышаться стоимость неликвидных товарно-материальных ценностей, что приводит к дезинформации пользователей отчетности относительно реальной величины оборотных и чистых активов [5].

Нововведения в ПБУ 14/2007 предоставили малым предприятиям возможность признавать затраты на приобретение и создание нематериальных активов в качестве расходов по обычным видам деятельности в полном объеме в периоде, в котором они осуществлялись. Данный вариант учетной политики способствует сокращению налоговой базы по налогу на прибыль организаций и избавляет малый бизнес от необходимости отслеживать признаки обесценения нематериальных активов. Аналогично предыдущим описанным случаям, в налоговом учете обязанность начисления амортизации по нематериальным активам первоначальной стоимостью свыше 100 000 руб. сохраняется.

Общий подход к учету затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы в бухгалтерском и налоговом учете состоит в их списании после окончания данных работ в течение планируемого срока использования, но не более 5 лет. Малые предприятия получили возможность признавать в бухгалтерском учете данные затраты в качестве расходов по обычным видам деятельности в том периоде, в котором они фактически были осуществлены [5].

Таким образом, нововведения в нормативном регулировании бухгалтерского учета малых предприятий были в основном направлены на сокращение объемов учетной работы, однако привело фактически лишь к возникновению дополнительных временных разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью. Поскольку малые предприятия обычно не используют ПБУ 18/02, отслеживание данных разниц в значительной степени затруднено. Кроме того, сокращение учетной работы в части начислений

амортизации и прочих операций, не обусловленных текущими фактами хозяйственной жизни, не имеет практической пользы при автоматизированном ведении учета. В то же время изменение подходов к признанию и оценке элементов бухгалтерской отчетности способно повлиять на экономические решения пользователей, опирающихся на традиционные методики финансового анализа. По нашему мнению, совершенствование бухгалтерского учета в данной сфере должно идти в направлении перехода на МСФО для малых и средних предприятий, когда неизбежные проблемы будут компенсированы хотя бы преимуществами общепризнанной концепции подготовки отчетности. Кроме того, значительной помощью малому бизнесу была бы унификация подходов к признанию расходов при налогообложении и в упрощенном бухгалтерском учете.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 №265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»
3. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 №1083-р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»
4. Приказ Минфина России от 07.06.2017 №85н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2017-2019 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства финансов РФ от 23.05.2016 г. №70н «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016-2018 гг.»
5. Приказ Минфина России от 16.05.2016 №64н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету»

© Минакова И.А., 2017

Овеян Т.Р.
магистрант Института психологии
Научный руководитель – И.П.Краснощеченко, д.психол.н.
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
г. Калуга, Российская Федерация

Развитие корпоративной культуры как ключевой фактор успешности организации в условиях рыночной экономики

Аннотация: Данная статья посвящена вопросам развития корпоративной культуры организации, что в свою очередь, является ключевым фактором повышения профессиональных навыков сотрудников и системы управления в целом. В статье рассмотрены основные положения теории корпоративной культуры К. Кемерон и Р. Куинн, а также, представлены результаты исследования изучаемой проблемы на базе промышленной организации.

Ключевые слова: корпоративная культура, рыночная экономика, управление, бюрократия, развитие.

DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL CULTURE AS A KEY FACTOR OF THE ORGANIZATION'S SUCCESS IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY

T. R. Oveyan, Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovskiy, Kaluga, Russia

Abstract: This article is devoted to the issues of the organizational culture development, which is a key factor TO improve the professional skills of employees and the management system in general. The article deals with the main provisions of the theory of organizational culture according to K. Kemeron and R. Quinn. It also presents the results of the problem's researching based on the industrial organization.

Key words: organizational culture, market economy, management, bureaucracy, development.

В процессе развития рыночной экономики наличие квалифицированных специалистов становится одной из центральных проблем экономической, социальной и психологической жизни организации.

В настоящее время, при широких возможностях, способствующих повышению профессиональных умений и навыков сотрудников, руководителями недооценена роль проведения подобных мероприятий, что негативно сказывается на развитие организационной культуры в целом.

Любому работнику, вне зависимости от опыта, звания, должности, важно обладать профессиональными компетенциями, способствующими эффективному решению проблем, возникающих в разных сферах

профессиональной деятельности. Диапазон данных компетенций определяется уровнем развития корпоративной культуры, важнейшим психологическим аспектом которого является проблема ценностей, которую в свое время изучали такие известные ученые, как Н.И. Лапин, Д.А. Леонтьев, А. Маслоу, П. Друкер и другие.

Э. Шейн, американский психолог и основатель научного направления «организационная психология», определяет *корпоративную культуру* как комплекс базовых предположений, изобретенных или разработанных группой с целью преодоления проблем, обусловленных внешней адаптацией и внутренней интеграцией, функционирующей достаточно долго, чтобы подтвердить свою состоятельность [1].

О.Н. Шинкаренко, один из ведущих отечественных специалистов-практиков в области управления персоналом, определяет корпоративную культуру как систему, состоящую из комплекса правил поведения, традиций и ценностей, принятых в организации, обязательных для всех её работников, разделяемых и исполняемых ими. корпоративная культура зависит от целей организации и является активом, который обеспечивает ее успех в будущем. ключевую роль в реализации всего комплекса корпоративной культуры играет высшее руководство организации и руководители её подразделений. корпоративная культура начинает давать положительные результаты тогда, когда её разделяет и поддерживает большинство работников предприятия [2].

В нашей работе была использована одна из самых известных методик измерения организационных культур, разработанных К. Камерон и Р. Куинн. которые выделяют четыре вида культуры: бюрократическая, рыночная, клановая, адхократическая [3].

Результат анкетирования, проведенного на базе ОАО «Калужский завод ЖБИ» выявил, что в организации преобладает бюрократическая организационная культура (см.: Таблица 1).

Таблица 1

Цифровые показатели анкетирования ОАО «Калужский завод ЖБИ»

	Клан	Адхократия	Рыночная	Бюррократия
Сейчас	102,14	118,33	158,75	275,63
Хотелось бы	197,5	117,86	214,44	118,89

На основании цифровых показателей, была построен организационный профиль ОАО «Калужский завод ЖБИ», позволяющий наглядно рассмотреть желаемый и доминирующий в организации стиль культуры (см.: График 1).

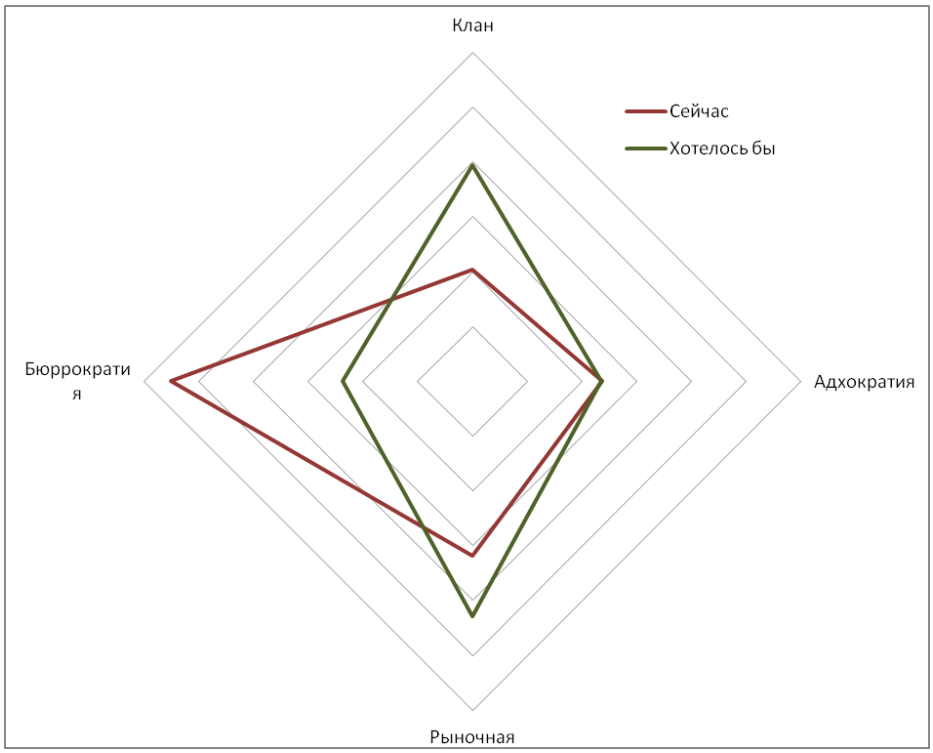


График 1. Организационный профиль ОАО «Калужский завод ЖБИ»

Согласно теории немецкого социолога М. Вебера, главное преимущество бюрократии – высокая хозяйственно-экономическая эффективность: точность, быстрота, знания, единоначалие, сведение к минимуму конфликтов и экономичность [4].

Однако, по мнению современных исследователей, бюрократическая структура обладает некоторым рядом недостатков:

- недостаточная гибкость в условиях современной рыночной экономики;

- невосприимчивость к изменениям, обусловленных научно-техническим прогрессом;

- жесткая регламентация деятельности персонала устаревшими нормами и правилами, препятствующая расширению профессиональных навыков;

- замедленная передача и переработка информации из-за наличия множества формальных согласований;

- замедление времени принятия управленческих решений и как следствие замедление прогресса совершенствования системы управления предприятием [5].

Результаты исследования выявили, что желаемыми стилями организационной культуры для сотрудников ОАО «Калужский завод ЖБИ» являются рыночный и клановый, которые в свою очередь ориентированы на способность предпринимателей внедрять новые управленческие технологии, повышающие качество принятия стратегически важных решений. В подобных системах организацию связывает воедино стремление побеждать. Важным считается опережение соперников по конкурентной борьбе и лидерство на рынке.

Достижениями рыночной экономики принято считать:

– экономическую демократию - свободу выбора и действий потребителей и покупателей (они независимы в принятии своих решений, заключении сделок);

– эффективное распределение ресурсов;

– гибкость, высокая адаптивность к изменяющимся условиям, способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышению качества товаров и услуг, быстрой корректировке неравновесия.

Клановая культура характеризуется гибкостью, динамизмом, внутренней ориентацией, интеграцией, единством, фокусирует внимание на внутреннем аспекте в сочетании заботой о людях. Это компания семейного типа, для которой характерно соучастие, взаимопомощь, сплоченность, преданность фирме. В организации большое значение традициям, а также способствуют развитию благоприятного морально-психологического климата, что, по мнению современных исследователей теории менеджмента, является одним из ключевых признаков предприятия с развитой корпоративной культурой.

Проведенное исследование стало основанием для разработки направлений, способствующих развитию корпоративной культуры, способствующей возникновению кланового типа управления, а также предложений, направленных на повышение квалификации персонала, ориентированное на привитие профессиональных навыков, способствующих успешной форме деятельности в условиях рыночной экономики.

Список использованной литературы

1. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство. — СПб.: Питер, 2002.

2. Шинкаренко О.Н. Корпоративная культура. Мифы и реальность // Кадры предприятия. - 2011. - №9.

3. Камерон К., Куин Р. Диагностика и изменение организационной культуры. СПб.: Питер, 2001. 320 с.

4. Вебер М. Избранное. Образ общества / Пер. с нем.— М.: Юрист, 1994.
5. Макконнелл К. Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика - М. Республика, 1992.— Т.2.— С.396.— 400 с. - ISBN 5-250-01486-0.

Орлова А.В.
магистрант факультета «Экономики и управления»
АНО ВО Университет «Мир»
г. Самара, Российская Федерация

Проблемы формирования инвестиционной политики предприятия

Статья посвящена теоретическим основам формирования инвестиционной политики предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный проект.

Orlova A.V.
Master of Economics and management faculty International Market Institute

Investment policy of the enterprise

The article is devoted to theoretical bases of formation of investment policy of the enterprise.

Key words: investment, investment policy, investment project.

Инвестиции выполняют ключевую роль в экономике, так как являются одним из главных факторов экономического роста. Инвестиционная деятельность компании – это процесс выбора и реализации самых эффективных форм и накопления инвестиционной прибыли.

Инвестиции – это вложение капитала в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения дохода или достижение определенного положительного социального эффекта. Такое решение компании означает отказ от удовлетворения текущих потребностей в пользу будущего результата от объекта вложения средств. Компания оценивает альтернативные возможности использования прибыли меньше, чем будущий результат от эксплуатации объекта инвестиций.

В экономической литературе инвестиции рассматриваются как процесс отказа от сегодняшнего потребления благ ради более полного удовлетворения потребностей в последующие периоды посредством вложения средств в объекты предпринимательской деятельности.

В российском законодательстве понятие «инвестиции» до недавнего времени использовалось как синоним «капитального строительства» и в сфере

международного частного права. На сегодняшний день под инвестициями понимаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности в целях получения прибыли и достижения иного полезного эффекта [1].

К основным характеристикам инвестиций относятся:

- вложение средств в объект, который принесет получение каких-либо благ в будущем времени;

- наличие субъекта инвестиций, который принимает решение о создании и использование такого объекта в собственных целях;

- существование альтернативных издержек, связанных с отказом использования вкладываемых средств на другие цели;

- наличие временного лага между инвестициями и их конечным результатом;

- вероятностный характер конечных результатов или риск их получения, поскольку оценка последствий принятых решений осуществляется с позиции настоящего момента.

Классификация инвестиций зависит от намеченных целей предпринимателя. (таблица 1).

Таблица 1. Классификация инвестиций

Классификационный признак	Виды инвестиций
По объектам вложения	Реальные
	Финансовые
По характеру участия в инвестировании	Прямые
	Непрямые
По времени инвестирования	Краткосрочные
	Долгосрочные
По национальному признаку	Внутренние
	Иностранные
По форме собственности инвестиционных ресурсов	Частные
	Государственные
	Смешанные

Инвестиции – это всегда риск. Не исключением являются и вложения капитала в предпринимательскую деятельность. Здесь также есть свои положительные и отрицательные черты.

Преимущества инвестиций:

- возможность участия в жизни компании и принятия решений. В некоторых случаях инвестор получает полный доступ к управлению компанией. При правильном руководстве увеличивается прибыль бизнеса, а, следовательно, растет и доходность инвестированного капитала;

- многообразие различных форм и направлений. В предпринимательской деятельности выбор огромен – можно вкладывать деньги в услуги, производство различных товаров, посреднические структуры и так далее;

- возможность небольших вливаний. Чтобы инвестировать в бизнес, не обязательно иметь большой капитал на руках – достаточно купить небольшую долю компании. При успешном стечении обстоятельств можно выкупать доли других участников;

- доступность и простота. Такой вид инвестирования является наиболее понятным и не требует особых знаний (но только, если речь идет о пассивном вложении капитала);

- реальность активов. Результаты инвестиций можно увидеть в форме материального капитала компании;

- возможность выбора. Каждый инвестор может выбрать то направление бизнеса, которое подходит ему больше всего, и где он имеет наибольший объем знаний;

- неограниченная прибыль. Получаемый в перспективе доход ничем не ограничен. Если правильно построить бизнес и вывести его в лидеры, можно получать по 100-150% прибыли ежемесячно. При этом, чем сильнее становится компания, тем выше будет доходность инвестора.

Недостатки инвестиций:

- высокий риск. Несмотря на все преимущества, инвестиции в бизнес – это один из самых рисковых способов пристроить свой капитал. Всегда остается опасность потерять часть своих средств или даже всю вложенную сумму;

- «тиски» закона. Некоторые сильно ограничены на законодательном уровне, действием контролирующих структур и государственных органов. В

государстве, где уровень коррупции на высоком уровне, такие проблемы нельзя упускать из внимания;

- непредвиденный поворот. Бизнес не всегда развивается по намеченному плану. Всегда есть риск непредвиденных событий, которые сведут на «нет» эффективность всего проекта в целом;

- высокий риск конфликтов при долевом инвестировании. При владении только частью компании всегда есть риск разногласий с другими покупателями бизнеса. В этом случае один из инвесторов может покинуть проект, что повлияет на общую доходность бизнеса;

- важность знаний и опыта. Высокой эффективности инвестиций можно добиться в том случае, если хорошо разбираться в выбранном направлении и специфике управленческой деятельности (характерно для активного управления);

- нестабильность прибыли. Получаемый доход может сильно различаться и зависеть от целого ряда факторов. При этом одинаковый вид бизнеса в тех или иных условиях может приносить различную прибыль. Инвестор вынужден постоянно находить пути, чтобы построиться под и получить максимальный доход;рынок

- необходимость дополнительных вложений. Часто инвестиции в бизнес требуют внесения дополнительного капитала. Если не сделать своевременных вливаний, то это может привести к потере бизнеса или снижению его доходности;

- отсроченность прибыли. Инвестиции в бизнес являются долгосрочными, то есть на получение доходов можно рассчитывать не сразу, а по происшествие какого-то времени.

Инвестиционная деятельность будет включать расширение экономической возможности фирмы путем модернизации, создания и реализации новшеств, диверсификации производства, приобретение другого имущества.

Для реализации оптимальной инвестиционной деятельности хозяйствующий субъект вырабатывает инвестиционную политику, то есть набор правил, определяющих возможности долгосрочного вложения финансовых ресурсов с целью достижения экономического роста, получение текущего дохода и расширение социальных задач. Основные элементы инвестиционной политики представлены на рисунке 1.

Среди ученых-экономистов нет единого мнения по поводу определения понятия «инвестиционная политика». Во всех имеющихся определениях можно отметить, что инвестиционная политика – это формирование программы капиталовложений, принятие финансовых решений с целью достижения определенных целей.

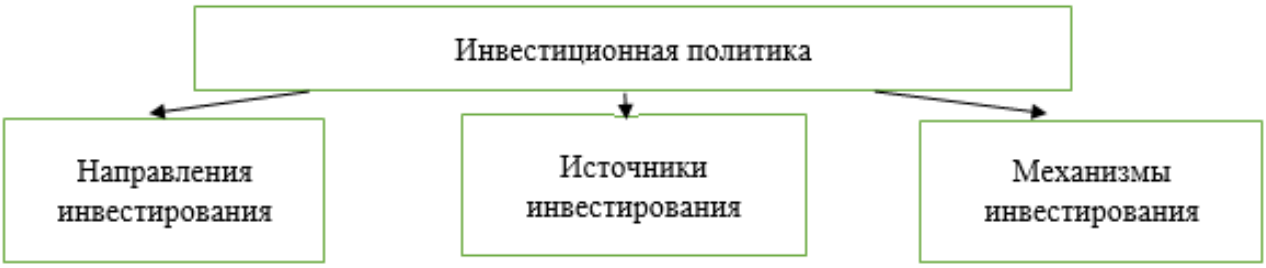


Рис. 1. Основные элементы инвестиционной политики

Таким образом, инвестиционная политика – это непрерывный процесс воздействия на инвестиционную деятельность, который преследует цель оптимизации экономических интересов и ресурсов компании в процессе реализации инвестиционной стратегии.

Отличительные характеристики инвестиционной деятельности:

- длительный характер;

- взаимосвязь инвестиционной политики с государственной, отраслевой и региональной политиками.

Разработка и внедрение инвестиционной политики включает в себя несколько взаимосвязанных этапов. (рис. 2)

Основная задача инвестиционной деятельности компании – формирование оптимальных условий для вложения финансовых ресурсов, которые будут обеспечивать увеличение доходов на вложенный капитал, для расширения экономической деятельности компании и обеспечение конкурентоспособности на рынке.

Инвестиционная политика компании – это составная часть финансовой стратегии хозяйствующего субъекта, которая заключается в выборе и реализации наиболее оптимальных путей увеличения и обновления производственных возможностей.

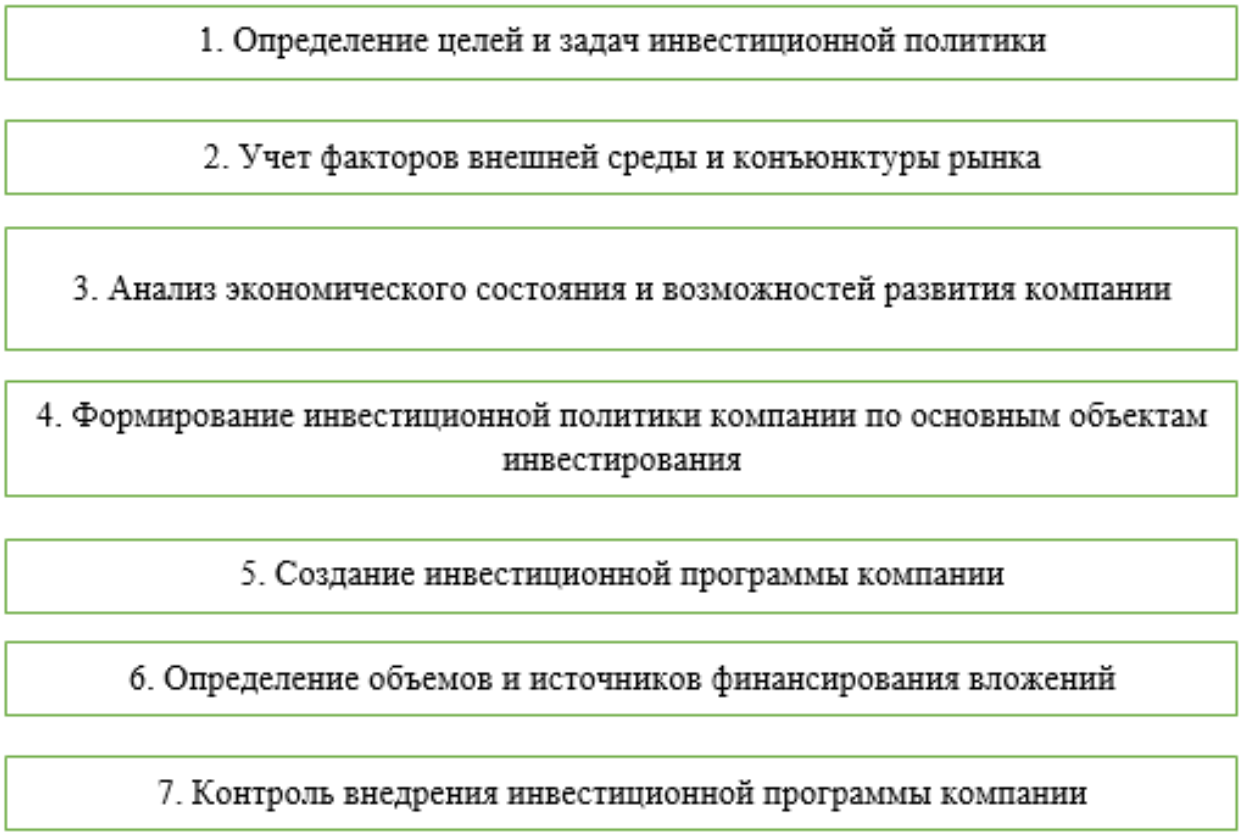


Рис. 2. Этапы инвестиционной политики

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые внеоборотные активы и текущие активы во всех отраслях и сферах экономики, ценные бумаги, целевые банковские вклады, нематериальные активы, другие объекты собственности, имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Объекты инвестиционной политики представлены на рисунке 3.

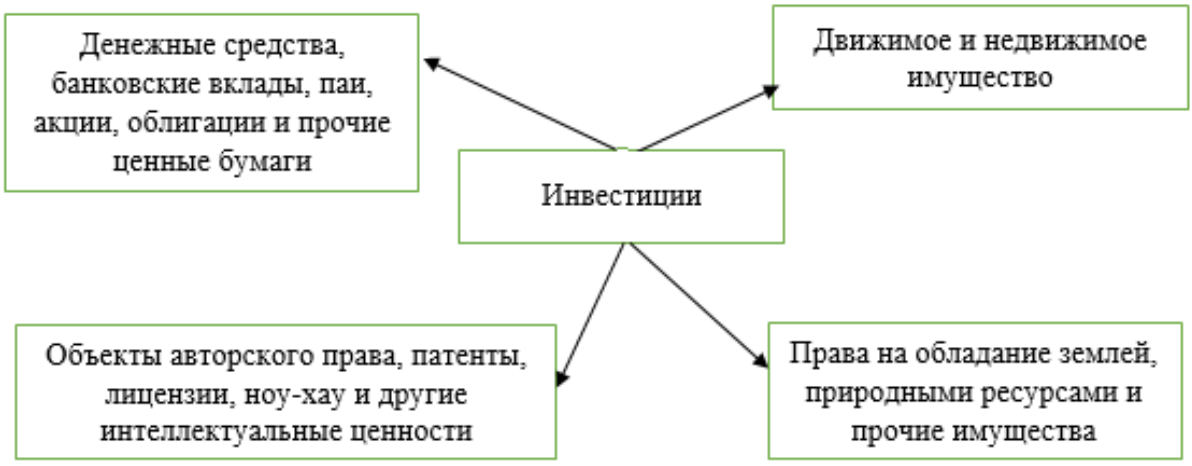


Рис. 3. Объекты инвестиционной деятельности

Ограничения по объектному составу касаются запрета вложения в объекты, создание и использование которых не отвечают экологическим, санитарно-гигиеническим требованиям или наносят вред правам и интересам физических, юридических лиц и государству.

Таким образом, цель инвестиционной политики – это оптимальный выбор объектов вложения капитала и создание рациональных условий для инвестирования финансовых ресурсов, которые обеспечивали бы максимальный доход на вложенный капитал, рост объемов производства, формирование конкурентных преимуществ предприятия и другие положительные эффекты.

Для достижения цели инвестиционной политики необходимо решить ряд задач:

- выявление ограничений, препятствующих реализации инвестиционной деятельности;

- поиск оптимальных объектов для инвестирования;

- определение стратегических и тактических направлений инвестирования финансовых ресурсов;

- анализ всех источников финансирования инвестиций;

- обоснование решения по каждому инвестиционному проекту и рациональное распределение финансовых ресурсов по всем инвестиционным процессам;

- достижение максимального эффекта при минимальных затратах;

- формирование системы управления инвестиционными проектами;

- повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

В теории инвестиций выделяют принципы формирования инвестиционной политики (таблица 2).

Различают следующие виды инвестиционной политики предприятия:

– консервативная инвестиционная политика. Ее целью является минимизация уровня инвестиционного риска;

– умеренная инвестиционная политика – политика капиталовложения, которая реализуется за счет выбора таких объектов инвестирования, где уровень риска приближен к среднерыночному;

– агрессивная инвестиционная политика. Она направлена на приобретение высокоприбыльных и рискованных объектов инвестирования.

Таким образом, инвестиционная политика связана с инвестиционным риском. Инвестиционный риск – это риск обесценивания капиталовложения

из-за неопределенности внешней среды и неэффективности процессов управления.

Таблица 2. Принципы формирования инвестиционной политики

Принцип	Содержание принципа
1. Принцип системности	Рассмотрение объекта инвестиций в виде системы взаимосвязи всех элементов
2. Принцип приоритетности	Сосредоточение на основных направлениях инвестирования, которые обеспечат высокий уровень доходности
3. Принцип самостоятельности	Свобода выбора инвестором объекта вложения, методов его оценки и способов реализации инвестиционного проекта
4. Принцип эффективности	Наличие положительных результатов инвестирования
5. Принцип согласованности	Прямая зависимость основных положений инвестиционной политики от содержания инвестиционной стратегии и состояние факторов, которые воздействуют на экономическую систему
6. Принцип контроля	Наличие системы проверки степени исполнения инвестиционной политики; возможность изменения направлений; управление инвестиционным проектом на всех стадиях его реализации

Инвестиционная деятельность предприятия во всех ее формах не может сводиться к удовлетворению текущих инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их прироста в связи с происходящими изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности. На современном этапе все большее число организаций осознают необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды. Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью организации, подчиненного реализации целей ее общего развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает инвестиционная стратегия.

Инвестиционная стратегия представляет собой «систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения».

Инвестиционную стратегию можно представить как генеральное направление (программу, план) инвестиционной деятельности организации, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести к достижению инвестиционных целей и получению ожидаемого инвестиционного эффекта. Инвестиционная стратегия определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной деятельности предприятия, характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализаций долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих предусмотренное общее развитие предприятия.

Инвестиционные стратегии тесно связаны со всеми другими стратегиями развития, поскольку все прочие стратегии базируются на долгосрочном инвестиционном процессе и формализованном инвестиционном анализ. Частные инвестиционные стратегии могут носить иные названия, например, информационная или инновационная стратегии развития. И в то же время частные стратегии подразумевают инвестиции, то есть вложения финансовых ресурсов в конкретные проекты и программы.

Корпоративная инвестиционная стратегия базируется на следующих базовых концепциях финансового менеджмента:

- сочетание стратегии и тактики финансового менеджмента;
- максимизация доходов фирмы в сочетании с минимизацией финансовых и производственных рисков;
- рост капитализации фирмы (рост стоимости акционерного капитала стоимости собственников фирмы);
- создание и поддержание конкурентных преимуществ фирмы;
- создание уникальной и выгодной стратегической позиции на рынках, содержащей определенный набор конкурентных видов деятельности.

Актуальность разработки инвестиционной стратегии организации определяется рядом условий. Важнейшим из таких условий является интенсивность изменений факторов внешней инвестиционной среды. Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью организаций, темпы научно-технологического

прогресса, частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности не позволяют эффективно управлять инвестициями предприятия на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента. В этих условиях отсутствие разработанной инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, может привести к тому, что инвестиционные решения отдельных структурных подразделений организации будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности в целом.

Одним из условий, определяющих актуальность разработки инвестиционной стратегии предприятия, является ее предстоящий этап жизненного цикла. Каждой из стадий жизненного цикла предприятия присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов. Разрабатываемая инвестиционная стратегия позволяет заблаговременно адаптировать инвестиционную деятельность предприятия к предстоящим кардинальным изменениям возможностей ее экономического развития.

Еще одним существенным условием, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии, является кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции. В этих условиях существенное возрастание инвестиционной активности организации и диверсификация форм его инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии.

Разрабатываемая инвестиционная стратегия позволяет заблаговременно адаптировать инвестиционную деятельность предприятия к предстоящим, кардинальным изменения возможностей его экономического развития.

Формируя инвестиционную стратегию, следует учитывать ряд критериев, определяющих ее целесообразность:

- согласованность с финансовыми ресурсами, которые могут быть направлены на инвестиционную деятельность;

- эффективность, то есть согласованность результатов и реальных расходов на их достижение;

- определенность по срокам достижения установленной цели;

- оптимум сочетания ожидаемого достижения необходимой прибыльности и возможных рисков и неопределенности будущего периода;

- согласованность запланированных инвестиций с общеэкономическими условиями внешнего для предприятия среды.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что инвестиционная деятельность компании – это система оптимального управления инвестиционным процессом, который позволяет более эффективно реализовывать инвестиционный проект, а также обеспечивается непрерывное воспроизводство инвестиционной политики для удовлетворения экономических потребностей в процессе формирования и использования финансовых, материальных и других ресурсов.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 26.07.2017).

2. Экономическая оценка инвестиций. 5-е издание, перер. и дополн. Под редакцией д.э.н., проф. М.И. Римера. СПб.: Питер, 2014. – 432 с.

Патрашкин Н.А.

студент

Научный руководитель: Скороход А.Ю.

«Санкт-Петербургский государственный

экономический университет»

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

Финансовый анализ как инструмент разработки стратегии и тактики финансового развития организации

В рыночной экономике финансовое состояние организации фактически отражает итоговые результаты его работы. Собственно, конечные результаты работы организации интересуют ее владельцев, деловых партнеров, налоговые органы. Таким образом, это все показывает значение проведения оценки финансового положения экономического субъекта и увеличивает положение

анализа в экономическом процессе. Важным условием для достижения успеха в управлении финансами организации является оценка его капитала. Оно подразумевает собой комплекс показателей, отображающих процесс формирования и использования его финансовых средств.

Анализ финансового состояния – это обязательный компонент как финансового менеджмента на предприятии, так и его экономических связей с партнерами, финансово-кредитной системой. В нынешней обстановке хозяйствования анализ финансового состояния предприятия выступает как ценный инструмент, обеспечивающий устойчивую и успешную деятельность хозяйствующего субъекта на рынке. Финансовый анализ позволяет находить недостатки в финансово-хозяйственной деятельности и избавляться от них, определять ресурсы повышения финансовой стабильности и результативности функционирования предприятия, предупреждать и преодолевать финансовые проблемы организации и многое другое.

К основным целям финансового анализа относятся: выявление изменений значений финансового состояния; определение причин, действующих на финансы предприятия; оценка количественных и эффективных преобразований финансового состояния; исследование финансового положения предприятия на необходимую дату; определение курса изменения финансового состояния предприятия.

Можно выделить следующие задачи финансового анализа: оценка динамики валюты баланса, структуры финансовых ресурсов и источников их формирования; выявление изменений значения финансовой рентабельности; изучение влияния показателей оборачиваемости финансовых ресурсов на финансовое состояние организации; выявление резервов обеспечения финансовой устойчивости предприятия; разработка модели финансового состояния в условиях рационального использования ресурсов хозяйствующего субъекта; обоснование основных направлений и программы укрепления финансового положения предприятия на конкурентном рынке.

Анализ финансового состояния предприятия охватывает следующие этапы: изменение активов и капитала организации, анализ финансовой устойчивости и ликвидности структуры баланса организации, анализ оборачиваемости имущественных ценностей, анализ финансовых результатов предприятия, анализ вероятности банкротства компании.

Поскольку большинство аналитических процессов формализованы, финансовый руководитель при их выполнении способен применить специальное

программное обеспечение для достижения лучшего результата. На сегодняшний день созданием специальных программ для аналитики занимается множество фирм.

Таким образом, исследование и анализ целей финансового состояния определили, что информация о финансовом состоянии довольствует запросам потребителей внешнего и внутреннего окружения компании. Исходя из этого, можно сделать вывод, что в нынешней экономической литературе понятие финансового анализа рассматривается с разных сторон. Финансовый анализ является базой для разработки стратегии и тактики финансового развития организации. Для деловых партнеров и государства формируется ценная информация о способности предприятия погашать денежные обязательства и уплачивать обязательные платежи.

Список использованной литературы

1. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия. –М.: Экзамен, 2005.
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. –М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Романова Т.Г. Финансовый анализ. –М.: ВСГТУ, 2001.

© Патрашкин Н.А., 2017

УДК 338.51

Пестряков Алексей Николаевич,
к.т.н., доцент.
Якушев Сергей Леонидович
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»,
г. Екатеринбург
Pestryakof@yandex.ru

Проблематика оценки объектов недвижимости на современном этапе

Аннотация. Статья посвящена вопросам современного состояния рынка оценки недвижимости. Выявлены характерные проблемы оценки. Сделан вывод о необходимости срочной корректировки нормативно-законодательной базы.

Ключевые слова: местное самоуправление, объект недвижимости, оценочная деятельность.

The problematic of real estate valuation at the present stage

Pestryakov Aleksey Nikolaevich,
Yakushev Sergey Leonidovich
Ural State University of Economics
Yekaterinburg city

Annotation. The article is devoted to the current state of the real estate appraisal market. Characteristic evaluation problems are revealed. It was concluded that there is a need to urgently adjust the regulatory and legislative framework.

Key words: local government, property valuation activities.

Оценочная деятельность – профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой или иной стоимости. Такое определение дает Федеральный закон от 29.07. 1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [1].

Целью оценки стоимости того или иного объекта недвижимости является определение стоимости, вид которой определяется в задании на оценку с учетом предполагаемого использования результата оценки. Данная стоимость может использоваться при совершении сделок купли продажи, при передаче в аренду, страховании, кредитовании, налогообложении или иных действий с объектом оценки. Т.е. результат оценки может быть применен в очень большой части экономики.

Чаще всего Заказчиков оценки интересует рыночная стоимость. Рыночная стоимость - в соответствии с Федеральным законом от 29.07.98 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» – это наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией. Таким образом рыночная стоимость подразумевает открытые отношения сторон, когда:

- перед стороной сделки нет обязанности приобретать/реализовывать объект оценки (имеется возможность отказа);
- стороны действуют в своих интересах (заинтересованность сторон);
- объект оценки представлен на открытом рынке (конкуренция);

Может сложится убеждение, что оценочная деятельность – новое направление, появившееся в РФ с начала 90-х гг (с начала рыночных реформ). Однако уже в 18 веке получила распространения практика проведения оценки по поручению судов (по делам о наследстве, залоге, разделе, продаже имений). В это же время провозглашается обязательность специализации оценщика: «ценить таким ценовщикам, которые знают цену тем вещам, а не такими, например, который торгует хлебом, или лаптями, а его заставят ценить алмазныя и прочия драгоценные вещи…». Однако во времена СССР оценочная деятельность сводилась к инвентаризации основных фондов. И лишь последние 27 лет идет процесс восстановления института оценки.

С 2008 года по настоящее время идет очередной этап формирования системы оценки, когда Государство все больше выступает в роли участника рынка оценочных услуг, а не его регулятора. Большая часть полномочий, в том числе формирование нормативных документов, передается в СРО. Однако данный процесс еще не завершен и в процессе работы часто возникают новые проблемы, требующие корректировки законодательства и новых решений.

Рассмотрим процесс оценки недвижимости.

Он включает в себя следующие этапы:

- составление задания на оценку;
- сбор и анализ информации, необходимой для проведения оценки;
- выбор методов оценки и осуществление необходимых расчетов;
- согласование (в случае необходимости) результатов и определение итоговой величины стоимости объекта оценки;

Однако, несмотря на довольно понятный алгоритм, часто возникают спорные вопросы при определении стоимости объектов. Так объявленная цена за объект недвижимости №… на дату проведения первых торгов составляла 3 374 186 руб. По причине отсутствия поступления заявок цена на объект была снижена до 394 779,82 руб. Через 8 месяцев от начала торгов был заключен договор купли-продажи объекта №… на сумму 191 552,56 руб. Таким образом за время экспозиции стоимость упала более чем в 17 раз.

Соответственно данная ситуация не может удовлетворить стороны, заказывающие оценку объекта недвижимости. На сегодняшний день судебное оспаривание результатов кадастровой оценки земельных участков уже приобрело массовый характер. Причинами оспаривания является как логичное

желание владельца недвижимости к минимизации своих издержек, так и несоответствие оценки объекта возможности рыночной реализации. По результатам этого анализа часто выявляется несоответствие кадастровой стоимости ее рыночному значению.

Рисунок 1. Результаты рассмотрения судебных исков по определению кадастровой стоимости [3]

Так за период с 01.01.2017 по 31.10.2017 в судах инициировано 9 811 споров о величине, внесенной в государственный кадастр недвижимости кадастровой стоимости в отношении 17 368 объектов недвижимости. По указанным спорам административными ответчиками являются территориальные органы Росреестра, органы государственной власти [3]. Рассмотрев рисунок 1, мы видим, что подавляющее большинство исков о пересмотре кадастровой стоимости удовлетворяется судами.

Данные факты свидетельствуют о крайне негативных тенденциях, наметившихся в последнее время. Среди них можно выделить основные:

- отсутствие работы системы регулирования юридических лиц, предоставляющих оценочные услуги;
- устаревшие требования к профессиональному образованию оценщиков, низкая квалификация оценщиков;
- отсутствие современной системы стандартов оценки;

• ценовая дискриминация при заключении контрактов на проведение кадастровой оценки;

• декларативный характер имущественной ответственности оценщиков и саморегулируемых организаций оценщиков;

• информационная закрытость и как следствие некачественная (неполная) исходная информация об объектах оценки;

• негативное отношение субъектов экономических процессов к результатам оценочной деятельности.

Вывод: Кризисные явления в экономике показали, что необходима серьезная коррекция всей системы экономических измерений, в том числе и в вопросах оценки стоимости недвижимости. Изменения в системе Международных стандартов оценки (МСО) свидетельствуют о необходимости срочной корректировки и в части базовых понятий, принятых в 135-ФЗ и в федеральных стандартах оценки (ФСО). Требуется разделение рынка оценки по отраслям народного хозяйства с формированием собственной нормативной базы.

Список использованной литературы

1. Федеральный Закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» в действующей редакции;

2. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки» (ФСО № 1), утвержден приказом Минэкономразвития России от 20.05.2015 г. № 297;

3. Обобщенные сведения о рассмотрении споров о результатах определения кадастровой стоимости в судах / URL: rosreestr.ru/site/activity/informatsiya-o-sudebnykh-sporakh-v-otnoshenii-rezultatov-opredeleniya-kadastrovoy-stoimosti-obektov-/

4. Салтыков А. П. Исторический опыт оценочной деятельности России как основа организации системы оценки объектов недвижимости // Молодой ученый. – 2010. – №1-2. Т. 1. – С. 256-259.

Подкопаев О.А.
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Самарский государственный институт культуры»
г. Самара, Российская Федерация

Долгосрочная финансовая политика и стратегия экономического роста организации

Долгосрочная финансовая политика охватывает весь жизненный цикл предприятия, который делится на множество краткосрочных периодов, равных по длительности одному финансовому (календарному году). Долгосрочная финансовая политика входит в состав стратегии развития компании, стратегию экономического роста фирмы. Экономический рост организации является неизбежным этапом ее развития. Более того, экономический рост является одной из приоритетных целей бизнеса. Под экономическим ростом в микроэкономическом смысле, как правило, понимают увеличение во времени объемных показателей деятельности, таких как выручка от реализации продукции, совокупные активы, прибыль, собственный капитал и т.д.

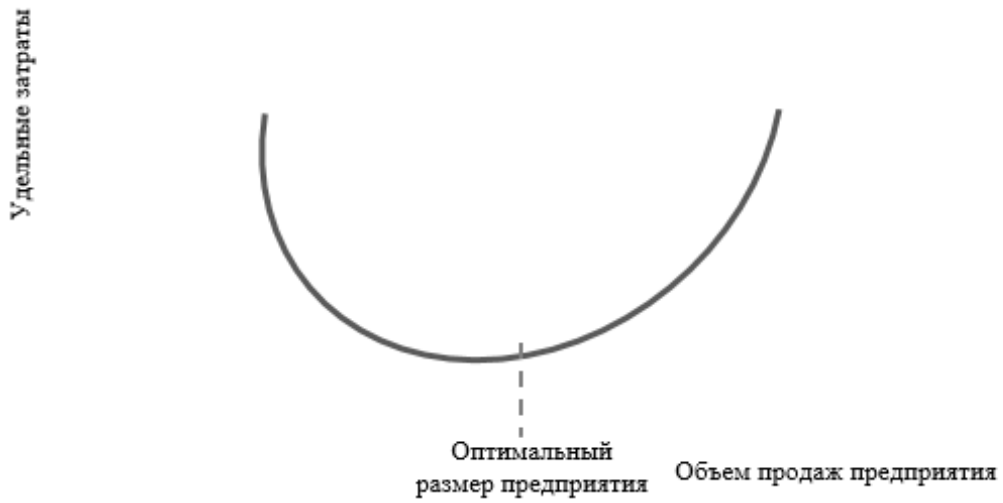
Экономический рост делает предприятие инвестиционно-привлекательным, позволяет ему удовлетворять возрастающий спрос на продукцию, является одним из ключевых факторов изменения рыночной стоимости фирмы. Это, в свою очередь, обусловливает необходимость разработки хозяйствующими субъектами собственных моделей экономического роста, адекватных современным условиям и способных обеспечивать позитивную экономическую динамику.

Рассмотрим, какие переменные могут входить в состав модели экономического роста предприятия. Так, в основе классической экономической теории в качестве основного показателя роста рассматривается максимизация прибыли предприятия. Предполагается, что максимизация прибыли отдельных хозяйствующих субъектов ведет к максимизации всего общественного благосостояния. Максимизация прибыли возможна, так как с ростом объемов производства снижаются удельные издержки, что приводит росту прибыли. В этом случае важен «эффект масштаба». Однако полученная (пусть даже максимально возможная) прибыль может быть израсходована на текущие нужды предприятия, что лишит фирму возможностей формировать ресурсы, достаточные для поддержания долгосрочного развития, и, как следствие, приведет к утрате конкурентных преимуществ. Не следует забывать также: получение максимальной прибыли сопровождается максимальным риском, в случае реализации которого неизбежно ухудшение результатов деятельности предприятия вплоть до крайней формы его проявления – банкротства. Поэтому максимизация прибыли не может рассматриваться в качестве единственной главной цели предприятия.

Впоследствии было замечено, что в реальности изменение расходов фирмы отличается от классического представления. Экономически рост стали связывать с понятием «оптимального» размера предприятия.

Поначалу, рост предприятия действительно сопровождается снижением удельных общих затрат, поэтому крупные предприятия являются более

предпочтительными по сравнению с малыми и средними фирмами. При всем притом экономические преимущества крупных предприятий не безграничны. С ростом размеров предприятий, с увеличением масштабов производства прогрессирующе возрастают затраты, связанные с реализацией продукции. В частности, возрастают транспортные расходы: расширяется география продаж, растет потребление сырья от территориально удаленных поставщиков. Также существенно растут затраты на сбыт продукции, продавать дополнительные объемы все сложнее и сложнее. Как следствие, скидки покупателям увеличиваются, рекламные и маркетинговые расходы растут. На графике данную ситуацию можно представить следующим образом (см. рис. 1).



Оптимальный

Рис. 1. Зависимость удельных затрат от объема продаж фирмы

Отсюда, существует оптимальный размер предприятия – тот масштаб производства, при котором достигаются наименьшие суммарные затраты, а любые отклонения – это потеря для предприятия, отрасли и национальной экономики в целом.

Однако с развитием стратегической теории фирмы, появилось понимание того, что классический подход к определению «оптимального» размера фирмы не имеет под собой ни теоретической, ни эмпирической основы. А именно: применительно к многопродуктовой фирме нет оснований предполагать убывания прибыльности компании с увеличением ее размеров и, особенно, с изменением ассортимента производимой продукции.

Встал вопрос об экономических границах роста фирмы. Одним из первых в решении данного вопроса стали работы Э. Пенроуз. Она рассматривала фирму как пучок производственных, материальных, информационных, человеческих ресурсов, сбалансированный набор которых и обеспечивает ее уникальность. Умелая координация этих ресурсов обеспечивает фирме конкурентные преимущества, способствующие росту компании.

Идеи ресурсного подхода в управлении развивает Р. Маррис. Он исходит из того, что главной целью деятельности фирмы является максимизация темпов роста фирмы. При этом главным оцениваемым показателем выступают темпы роста объемов продаж. Более высокие темпы роста, как показывает Маррис, достигаются менеджерами за счет и в ущерб совокупной прибыли. Менеджеры гораздо лучше достигают цели роста объема продаж, чем роста прибыли, так как они отождествляют свое «я» с организацией, и чем крупнее по размерам фирма, тем больше жалованье, власть и престиж. Поэтому менеджеров, прежде всего, волнует объем продаж, а не размер прибыли.

Однако если изменить исходный набор предпосылок (источники финансирования роста, целевая прибыль, соответствие структуры предложения структуре спроса), то становится менее очевидным, почему фирма, нацеленная на максимизацию прибыли, должна расти меньшими темпами.

У. Баумоль также ассоциируют рост фирмы с ростом объемов продаж. Это обусловлено разделением функций владения и управления в современных корпорациях. Полномочия менеджеров позволяют им преследовать, прежде всего, свои личные цели, а не цели собственников фирмы. Им достаточно обеспечить минимально приемлемый уровень прибыли, который бы удовлетворял акционеров. При этом важно показывать не высокий уровень прибыли в отдельные годы, а стабильную (пусть даже и невысокую) сумму прибыли на продолжительном периоде времени, так как это в большей степени устраивает акционеров.

Еще один довод в пользу максимизации объемов продаж состоит в том, что банки и финансовые институты рассматривают его как хороший индикатор эффективности работы фирмы. Поэтому основным критерием роста фирмы является рост выручки.

Маррис выдвинул другую версию реализации целей менеджеров.

Исходная предпосылка та же самая: владельцы хотят, чтобы максимизировали их выгоды, а менеджеры пытаются максимизировать свои. Однако эти выгоды не обязательно противоречат друг другу, так как большая часть переменных, на основе которых оцениваются выгоды, тесно связаны с одним показателем – размером фирмы. Логично предположить, что долгосрочный максимальный рост любой из переменных эквивалентен максимизации долгосрочного роста других.

Рост ограничивается двумя факторами:

1. Управленческая команда.

Менеджмент – это командный вид деятельности и наем новых менеджеров не расширяет немедленно управленческих возможностей, новым руководителям требуется время, чтобы интегрироваться в команду.

2. Гарантия занятости.

Менеджеры предпочитают работать долго на одном месте. Гарантия занятости достигается за счет проведения взвешенной финансовой политики. Взвешенная финансовая политика требует поддержки значений трех ключевых показателей на оптимальном уровне (см. табл. 1).

Таблица 1

Ключевые показатели взвешенной финансовой политики по Р. Маррису

Наименование	Наименование (англ.)	Расчет показателя	Требования к показателю
Коэффициент текущей ликвидности	Current ratio	$\frac{Ликвидные\ активы}{Совокупные\ активы}$	Снижение увеличивает риск неплатежеспособности
Коэффициент задолженности	Debt-Equity ratio	$\frac{Совокупный\ долг}{Совокупные\ активы}$	Высокое значение ведет к банкротству
Коэффициент сохранения прибыли	Profit Retention ratio	Часть прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия после выплаты дивидендов	Высокое значение увеличивает капитал фирмы

Сочетание этих параметров обеспечивает фирме сбалансированный рост. Данная модель называется моделью сбалансированного роста Марриса. Сбалансированный рост, по его мнению, достигается за счет диверсификации деятельности, а не за счет слияний и поглощений, то есть простым укрупнением фирмы добиться ее роста невозможно, нужны структурные изменения. Следовательно, для оценки экономического роста фирмы нужны структурные измерители.

Итак, Маррис полагал, во-первых, что рост продаж и прибыль – это конкурирующие цели, фирмы не могут добиться максимального роста и максимальной прибыли одновременно. Во-вторых, рост фирмы осуществляется в основном через внедрение новых продуктов.

Действительно, в рамках традиционных оптимальных моделей управления невозможно добиться максимизации одновременно двух параметров. Однако если «смягчить» требования оптимизации, то есть не требовать достижения максимумов по различным параметрам, а обеспечить их взаимосвязанный рост, как, например, в «золотом правиле» (1) (*1 < Темп роста объемов продаж < Темп роста прибыли*), то такое требование представляется вполне достижимым, по крайней мере, на ограниченном периоде времени.

Кроме того, расти только за счет новой продукции невозможно, рано или поздно, конкуренты будут выпускать аналогичную продукцию. Предприятия сырьевых отраслей и предприятия, выпускающие стандартизированную продукцию (цемент, спички, соль, бензин и т.п.), также не могут расти за счет диверсификации, так как возможности выпускать новую продукцию у подобных предприятий ограничены. Поэтому требуется иная модель экономического роста, основанная на структурном измерителе.

Нобелевский лауреат О. Уильямсон развивает мысль, что менеджеры фирмы преследуют цели альтернативные максимизации прибыли, будучи заинтересованными в статусе власти, престиже и денежном вознаграждении. Он

утверждает, что с подачи менеджеров фирма стремиться максимизировать дискреционные расходы, то есть расходы, превышающие «нормальные» расходы, необходимые для поддержания минимально допустимого для акционеров уровня прибыли (см. рис. 2)

Рис. 2. Модель Уильямсона

π - прибыль. К дискреционным расходам относятся *S,M.I.* Стремления менеджеров сводятся к максимизации функции полезности, зависящей от этих трех параметров.

$$u = f(S, M, I) \to \max \qquad (2)$$
$$\pi_R \geq \pi_{\min} + T,$$

где

$$S = \pi_{\max} - \pi_A$$
$$M = \pi_A - \pi_R$$
$$I = \pi_R - \pi_{\min} - T$$

Поэтому экономический рост зависит не только от объемов выпуска, но и *S*, которые определяют цену и реальную прибыль; *M*, которая определяет отчетную и объявленную прибыль; а также *I*. При этом максимизация каждого

параметра в отдельности сдерживается необходимостью сохранения приемлемого для акционеров уровня прибыли.

При разработке стратегии экономического роста организации используются методы прогнозирования. Так, методы прогнозирования – это различные способы определения вероятного развития события на заданном отрезке времени в будущем и установления его объемов в денежном или натуральном выражении. Они разрабатываются, как правило, для специфических целей использования, поэтому невозможно дать полный обзор всех существующих методов. Всю совокупность методов можно разделить на следующие основные группы:

- логико-экономические методы – прогноз составляется в форме логических оценок и суждений на основе всестороннего анализа тенденций его развития в прошлом и на современном этапе с учетом ожидаемых изменений социально-экономических условий и факторов (изменение цен, инфляция, изменение ставки банковского кредита). Прогноз носит характер экспертной оценки. Проведение экспертных оценок осуществляется по специальной процедуре, и ни в коем случае нельзя полагаться на мнение одного специалиста, каким бы опытным и квалифицированным он ни был;

- экономико-математические методы. Базируются на применении приемов математической статистики [2, с. 24].

Большой вклад в разработку методов прогнозирования финансовых показателей внесли многие отечественные и зарубежные ученые. В современном менеджменте широкое распространение получили такие методы прогнозирования финансовых показателей как: методы экспертных оценок; стохастические методы; детерминированные методы; методы, основанные на построении динамических имитационных моделей предприятия; простой динамический анализ; авторегрессионые зависимости; многофакторный регрессионный анализ; прогнозирование на основе пропорциональных зависимостей; балансовая модель прогноза экономического потенциала предприятия; аналитические формы отчетности.

Наиболее часто применяемым является метод экономико-математического моделирования. В этом случае прогноз составляется на основе реализации модели, которая представляет собой некую систему числовых показателей, связанных между собой таким образом, что они воспроизводят основные связи и закономерности изучаемого явления;

Нормативные методы основаны на использовании системы норм и нормативов рационального потребления. При этом подходе за ориентир принимается норма рационального потребления конкретного вида товаров на некоторую перспективу. Сравнивая ее с достигнутым уровнем потребления, рассчитываются вероятные темпы роста продаж, обеспечивающие достижение рационального уровня. Следует иметь в виду, что нормативный метод применим только для средне- и долгосрочного прогнозирования (на 5 лет и более). Для прогнозов на предстоящий плановый год, а тем более для обоснования годовых заказов, этот метод применять нельзя.

Прогнозирование используется как предварительная стадия разработки планов и служит дополнительным источником при выработке решений по вопросам развития финансово-хозяйственной деятельности.

Классификация методов прогнозирования осуществляется по трём признакам:степени формализации; принципу действия;способу получения прогнозной информации [1, с. 28].

К базовым методам прогнозирования относятся: простой динамический анализ, авторегрессионные зависимости, многофакторный регрессионный анализ, прогнозирование на основе пропорциональных зависимостей, метод пропорциональных зависимостей показателей, балансовая модель прогноза экономического потенциала предприятия [4, с. 162].

Простой динамический анализ используется для определения тренда имеющего временного ряда. Для определения прогнозных значений показателяYстроится, например, зависимость, где t- порядковый номер периода.

$$Y(t) = a+b*t. \quad (3)$$

Параметры уравнения регрессии (a,b) находятся, как правило, методов наименьших квадратов.

В основу метода авторегресионных зависимостей заложено достаточно очевидная предпосылка о том, что значение практически любого экономического показателя в момент времени t зависит определенным образом от состояния этого показателя в предыдущих периодах, т.е. значения прогнозируемого показателя в прошлых периодах должны рассматриваться как факторные признаки.

Многофакторный регрессионный анализ применяется для построения прогноза какого-либо показателя с учётом существующих связей между ним и другими показателями. Сначала в результате качественного анализа выделяется k фактором (X_1,X_2,…X_k) влияющих, по мнению аналитика, на изменение прогнозируемого показателя Y, и строится чаще всего линейная регрессионная зависимость типа

$$Y = A_0+A_1*X_1+A_2*X_2+....+A_k*X_k. \quad (4)$$

Прогнозирование на основе пропорциональной зависимостей. Основой для разработки метода пропорциональных зависимостей показателей послужили две основные характеристики любой экономической системы – взаимосвязь и инерционность. Это означает, что многие показатели, даже не будучи связанные между собой, тем не менее, изменяются в динамике согласовано.

Вторая характеристика – инерционность, т.е. в стабильно работающей компании не может быть резких «всплесков» в отношении ключевых количественных характеристик.

Метод пропорциональных зависимостей показателей упирается на тезис о том, что можно идентифицировать некий показатель, являющийся наиболее важным с позиции характеристики деятельности компании, который благодаря такому свойству мог бы быть использован как базовый для определения прогнозных значений других показателей в том смысле, что они «привязываются» к базовому показателю с помощью простейших пропорциональных зависимостей. В качестве базового показателя чаще всего

используется либо выручка от реализации, либо себестоимость реализованной (произведённой) продукции [3, с. 19].

Балансовая модель прогноза экономического потенциала предприятия. Суть данного метода: баланс предприятия может быть описан различными балансовыми уравнениями, отражающими взаимосвязь между различными активами и пассивами предприятия. Простейшим из них является основное балансовое уравнение, где А - активы, Е-собственный капитал, L- обязательства предприятия. Левая часть уравнения отражает материальные и финансовые ресурсы предприятия, правая часть- источники их образования. Прогнозируемое изменение ресурсного потенциала должно сопровождаться: а) неизбежным соответствующим изменением источников средств; б) возможными изменениями в их соотношении.

$$A = E + L. \quad (5)$$

Помимо базовых методов, существует так же ещё один важный метод прогнозирования финансовых показателей –комбинированный метод, который сочетает в себе приемы и алгоритмы несколькихизбазовых. Это обусловлено наличием у каждого отдельного базового метода недостатков и ограничений, которые нейтрализуются при их комплексном использовании [2, с. 92].

Базовые методы в составекомбинированных взаимодополняют друг друга. Зачастую один из них рассматривается как инструмент дополнительного контроля результатов, полученных другими методами.

Для описания комбинированного метода будут использованы следующие условные обозначения:

ВА - внеоборотные активы; ТА - текущие активы; СК - собственный капитал; КЗ - величина кредиторской задолженности; $Т_{ТА}$ - длительность оборота текущих активов; $Т_{КЗ}$ - средний срок погашения кредиторской задолженности; В - выручка от реализации; П- прибыль, остающаяся в распоряжении организации; n - последний отчетный период; n+1 - прогнозируемый период.

Составление прогнозной отчетности начинают с определения ожидаемой величины собственного капитала. Уставный, добавочный и резервный капиталы обычно меняются редко (если только в прогнозируемом периоде не планируется осуществить очередную эмиссию акций), поэтому в прогнозный баланс их можно включить той же суммой, что и в последнем отчетном балансе [3, с. 71]. Таким образом, основным элементом, за счет которого изменяется сумма собственного капитала, является прибыль, остающаяся в распоряжении организации. Размер прибыли можно рассчитать по методу пропорциональных зависимостей, исходя из величины коэффициента рентабельности продаж (РП) в будущем периоде, который равен отношению прибыли к выручке от реализации:

$$РП = \frac{П}{В}. \quad (6)$$

Прогнозная величина данного показателя, а также выручки от реализации определяются методом авторегрессии на основании их индивидуальной динамики в предыдущих периодах. Здесь следует заметить, что гораздо более надежный прогноз величины выручки от реализации может быть получен экспертными оценками специалистов предприятия, базирующимися на прошлых

объемах продаж, рыночной конъюнктуре, производственных мощностях, ценовой политике и т. д. Однако, такого рода оценки, как правило, недоступны внешнему аналитику, имеющему в своем распоряжении только публичную отчетность предприятия. Итак, величина собственного капитала в будущем периоде определяется, как его величина в последнем отчетном периоде, увеличенная на величину прогнозируемой прибыли (детерминированный факторный метод):

$$СК_{n+1} = СК_n + П. \quad (7)$$

Далее определятся потребность в собственном оборотном капитале $П_{СОК}$, определяемом как необходимая часть собственного капитала, которая направляется на формирование оборотных (текущих) активов:

$$П_{СОК} = СК - ВА. \quad (8)$$

Уравнение является частным случаем балансового уравнения, поскольку отражает равенство между собственным капиталом, как источником формирования средств, и теми видами активов, на формирование которых он направляется. Таким образом, фактически здесь используется балансовый метод прогнозирования. Величина внеобортных активов в прогнозном периоде определяется с помощью метода авторегрессии [2, с. 49].

Следующим шагом будет определение величины кредиторской задолженности в прогнозном периоде $КЗ_{n+1}$, которая связана с величиной $П_{СОК}$. Действительно, кредиторская задолженность является кредитом поставщиков предприятию и, поэтому, должна рассматриваться как источник финансирования. Вследствие разрыва в сроках погашения кредиторской задолженности и оборота оборотного капитала, возникает потребность в дополнительном финансировании, то есть $П_{СОК}$. Определим вид зависимости между величинами КЗ и $П_{СОК}$.

Если заемные средства в виде кредиторской задолженности предоставляются на срок, более короткий, чем длительность производственно-коммерческого цикла, то платежи по обязательствам могут осуществляться лишь при условии, что предприятие располагает достаточным собственным оборотным капиталом. Величина потребности в этом источнике финансирования определяется временем между окончанием использования кредита поставщиков и окончанием производственно-коммерческого цикла (периода оборота текущих активов) ($Т_{ТА}$ - $Т_{КЗ}$), а также величиной предстоящих платежей в единицу времениП/Д:

$$П_{СОК} = (Т_{ТА} - Т_{КЗ}) * \frac{П}{Д}. \quad (9)$$

С другой стороны, для оборачиваемости кредиторской задолженности, по определению имеем:

$$ОБ_{КЗ} = \frac{П}{КЗ}, \quad (10)$$

где П – сумма платежей кредиторам.

Тогда средний срок погашения задолженности будет равен:

$$Т_{КЗ} = \frac{Д}{Об_{КЗ}} = КЗ * \frac{Д}{П}, \quad (11)$$

где Д – длительность отчетного периода.

Исключая из формул величинуП/ Д, имеем:

$$П_{СОК} = КЗ_{n+1} * \frac{(Т_{ТА} - Т_{КЗ})}{Т_{КЗ}}. \quad (12)$$

Таким образом, потребность в собственном оборотном капитале определяется величиной кредиторской задолженности, длительностью оборота капитала, вложенного в текущие активы, а также сроком погашения кредиторской задолженности. Величина $П_{СОК}$ сокращается при уменьшении периода оборота текущих активов. В случае, когда $Т_{ТА}$, где обозначает среднюю за отчетный период величину текущих активов.

Тогда длительность оборота текущих активов будет равна:

$$Т_{ТА} = \frac{Д}{Об_{ТА}} = \frac{Д}{В} \quad (13)$$

где Д – длительность отчетного периода.

С другой стороны:

$$Т_{ТА} = \frac{(Т_А(n) + Т_А(n+1))}{2} \quad (14)$$

Из этих формул имеем:

$$Т_А(n+1) = 2*В*\frac{Т_{ТА}}{Д - Т_А(n)} \quad (15)$$

Подставляя уже известные нам величины в правую часть формулы, мы определим прогнозную величину текущих активов ТА(n+1) (детерминированный метод).

Итак, для окончательного построения прогнозных форм отчетности в укрупненной номенклатуре статей нам осталось определить величины кредиторской задолженности и кредитов в пассиве баланса. Это делается по следующей схеме. Определяем величину валюты баланса как сумму величин текущих и внеоборотных активов. Затем рассматриваем определенную нами ранее максимальную величину кредиторской задолженности $КЗ_{n+1}$. В зависимости от ее величины, прогнозирование завершается одним из двух вариантов:

Если сумма $КЗ_{n+1}$ и величины собственного капитала превышает валюту баланса, то величина кредиторской задолженности уменьшается и принимается равной разности между валютой баланса и величиной собственного капитала. В этом случае предприятиюдостаточно собственных источников финансирования, поэтому в строке «Кредиты и займы» ставим нуль. Здесь нами снова используется базовый балансовый метод увязки показателей, являющийся составной частью описываемого комбинированного метода.

Если же собственных источников недостаточно для удовлетворения потребности в финансировании (сумма $КЗ_{n+1}$ и величины собственного капитала меньше валюты баланса), то погашение обязательств перед кредиторами возможно лишь при условии привлечения дополнительных финансовых ресурсов – кредитов банка. Это отразится на длительности производственно-коммерческого цикла. Замедлится оборачиваемость средств из-за роста себестоимости, в которую теперь будут входить и банковские проценты за

пользование кредитом. Это приведет к увеличению разрыва между сроком оборота текущих активов и периодом погашения кредиторской задолженности.

Следовательно, увеличится совокупная потребность в финансировании (ПФ), представленном собственным капиталом и банковскими кредитами.

Существуют различные классификации прогнозно-аналитических методов. Наиболее распространенной является следующая классификация:

1). Неформализованные методы. Они основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не с помощью строгих аналитических зависимостей (методы экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические, методы сравнения, построения систем показателей, построения систем аналитических таблиц и т.п.). Применение этих методов характеризуется определенным субъективизмом, поскольку большое значение имеют интуиция, опыт и знания аналитика [3, с. 24].

2). Формализованные методы. В их основе лежат строгие формализованные аналитические зависимости. Известны десятки этих методов; их можно условно разбить на группы:

- элементарные методы факторного анализа: методы цепных подстановок, арифметических разниц, выделения изолированного влияния факторов, процентных чисел, простых и сложных процентов, балансовый, дифференциальный, логарифмический, интегральный методы. В рамках финансового менеджмента эти методы используются главным образом для оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия;

- традиционные методы экономической статистики: методы средних и относительных величин, группировки, графический, индексный, элементарные методы обработки рядов динамики. Эти методы широко используются в финансовом менеджменте;

- математико-статистические методы изучения связей: корреляционный анализ, регрессионный анализ, дисперсионный анализ, современный факторный анализ и др.;

- методы экономической кибернетики и оптимального программирования: методы системного анализа, методы машинной имитации, линейное программирование и др. В настоящее время значение этих методов в финансовом менеджменте относительно невысоко; вместе с тем все большее распространение получают методы машинной имитации (в частности, для разработки и выбора различных вариантов действий в рамках оптимизации инвестиционной политики);

- эконометрические методы: матричные методы, гармонический анализ, спектральный анализ, методы теории производственных функций, методы теории межотраслевого баланса;

- методы исследования операций и теории принятия решений: методы теории графов, метод деревьев, методы байесовского анализа, теория игр, теория массового обслуживания, методы сетевого планирования и управления. Наряду с эконометрическими эти методы не получили широкого распространения в управлении финансами. Комплексное использование данных методов для

решения текущих и перспективных задач может существенно повысить эффективность финансового менеджмента [4, с. 42].

В процессе финансового прогнозирования для расчета финансовых показателей используются такие специфические методы, как математическое моделирование, эконометрическое прогнозирование, экспертные оценки, построение трендов. Математическое моделирование включает в себя использование модели линейного программирования в процессах принятия оптимальных решений, транспортной модели, сетевой модели и сетевых моделей.

3). Эконометрическое прогнозирование основано на принципах экономической теории и статистики: расчет показателей прогноза осуществляется на основе статистических оценочных коэффициентов при одной или нескольких экономических переменных, выступающих в качестве прогнозных факторов; позволяет рассмотреть одновременное изменение нескольких переменных, влияющих на показатели финансового прогноза. Эконометрические модели описывают с определенной степенью вероятности динамику показателей в зависимости от изменения факторов, влияющих на финансовые процессы. При построении эконометрических моделей используетсяматематический аппарат регрессионного анализа, который дает количественные оценки усредненных взаимосвязей и пропорций, сложившихся на предприятии в течение базисного периода. Для получения наиболее надежных результатов экономико-математические методы дополняются экспертными оценками [3, с. 29].

4) Метод экспертных оценок предполагает обобщение и математическую обработку оценок специалистов-экспертов по определенному вопросу. Эффективность этого метода зависит от профессионализма и компетентности экспертов. Такое прогнозирование может быть достаточно точным, однако экспертные оценки носят субъективный характер, зависят от «ощущений» эксперта и не всегда поддаются рациональному объяснению. Выделяют две группы методов экспертных оценок: методы индивидуальных и коллективных экспертных оценок.Методы индивидуальных экспертных оценок имеют несколько разновидностей: метод интервью, аналитический метод, метод выборочных обследований, метод анкетирования, метод написания сценария и др. Приметоде интервью осуществляется непосредственный контакт эксперта со специалистом, при аналитическом методе проводится логический анализ какой-либо прогнозируемой ситуации, составляются докладные записки.

5). Метод выборочных обследований дает возможность получать обширную и оперативную информацию. Приметоде написания сценария определяется логика процесса или явления во времени при различных условиях. Под сценарием понимают описание возможной последовательности событий, связывающих настоящее и будущее. Для объективного прогноза необходимо иметь несколько сценариев развития событий (оптимистический, пессимистический и средний). Средний сценарий является наиболее вероятным или ожидаемым [5, с. 27].

Методы коллективных экспертных оценок имеют следующие разновидности: метод комиссий, метод Дельфи, метод коллективной генерации идей («мозговая атака»), метод дерева целей и др.

Трендовый метод, предполагающий зависимость некоторых групп доходов и расходов лишь от фактора времени, исходит из постоянных темпов изменений (тренд постоянных темпов роста) или постоянных абсолютных изменений (линейный временной тренд). Недостатком данного метода является игнорирование экономических, демографических и других факторов. Статистические наблюдения в социально-экономических исследованиях обычно проводятся регулярно через равные отрезки времени и представляются в виде временных рядов xt, где t = 1, 2, ..., п. В качестве инструмента статистического прогнозирования временных рядов служат трендовые регрессионные модели, параметры которых оцениваются по имеющейся статистической базе, а затем основные тенденции (тренды) экстраполируются на заданный интервал времени. Методология статистического прогнозирования предполагает построение и испытание многих моделей для каждого временного ряда, их сравнение на основе статистических критериев и отбор наилучших из них для прогнозирования. При моделировании сезонных явлений в статистических исследованиях различают два типа колебаний: мультипликативные и аддитивные. В мультипликативном случае размах сезонных колебаний изменяется во времени пропорционально уровню тренда и отражается в статистической модели множителем [2, с. 24]. При аддитивной сезонности предполагается, что амплитуда сезонных отклонений постоянна и не зависит от уровня тренда, а сами колебания представлены в модели слагаемым.

Основой большинства методов прогнозирования является экстраполяция, связанная с распространением закономерностей, связей и соотношений, действующих в изучаемом периоде, за его пределы, или – в более широком смысле слова – это получение представлений о будущем на основе информации, относящейся к прошлому и настоящему. Наиболее известны и широко применяются трендовые и адаптивные методы прогнозирования. Среди последних можно выделить такие, как методы авторегрессии, скользящего среднего (Бокса-Дженкинса и адаптивной фильтрации), методы экспоненциального сглаживания (Хольта, Брауна и экспоненциальной средней).

При разработке модели роста фирмы необходимо учесть, что:

- обеспечение роста объема производства за счет роста кредиторской задолженности чревато негативными последствиями в виде частичной или полной потери платежеспособности. Можно привести массу примеров из реальной практики, когда финансирование роста за счет все новых и новых заимствований привело к банкротству и потери активов предприятий;
- рост собственного капитала будет стабильным, сбалансированным, если он пропорционален росту объемов продаж. Если это не так (что является весьма распространенным явлением), то должен измениться один из показателей или более, чтобы расхождения в двух уровнях роста были сглажены. Подставляя значения в модель уровня достижимого роста, мы можем проверить

соответствие показателей различных планов роста. Зачастую при корпоративном планировании компания желает достичь множества хороших показателей высоких темпов роста объема продаж, эффективности производства, умеренного размера привлеченных заемных средств и больших дивидендов. Однако эти показатели могут не согласовываться друг с другом.

Поэтому построение модели экономического роста фирмы требует согласования темпов роста различных показателей. Это очень важные требования, к которым мы будет постоянно возвращаться при написании работы. На это указывается и в работе Минакова А.П., где финансовая модель достижимого темпа роста представляет собой систему уравнений, учитывающих влияние финансовых индикаторов на взаимосвязанные показатели экономического роста – темпы объемов продаж, активов и собственного капитала.

$$\begin{cases} T_B = \dfrac{\left(CK_0 + \Delta CK_П - Div\right) \times \left(1 + \dfrac{ЗК}{СК}\right) \times \dfrac{П_a}{B_0}}{1 - \left[P_П \times \left(1 + \dfrac{ЗК}{СК}\right) \times П_a\right]} - 1 \\ \text{Темп роста активов} \\ T_A = \dfrac{1 + T_B}{1 + T_{Па}} - 1 \\ \text{Темп роста собственного капитала} \\ T_{СК} = \dfrac{B_0 \times \left(1 + T_B\right) \times P_П + \Delta CK_П - Div}{CK_0} \end{cases}$$

где T_B – темп роста продаж;

T_A – темп роста активов;

$T_{СК}$ – темп роста собственного капитала;

CK_0 – начальный размер собственного капитала;

$\Delta CK_П$ – объем привлеченного собственного капитала;

Div – абсолютная сумма годовых дивидендов;

P_n – рентабельность продаж;

$П_а$ – оборачиваемость активов;

B_0 – начальный объем продаж.

$ЗК$ – заемный капитал;

$СК$ – собственный капитал;

$Т_{Па}$ – темп роста оборачиваемости.

Варьируя основные переменные, можно обеспечить необходимый баланс между темпами прироста продаж, активов и собственного капитала в рамках сохранения финансовой устойчивости компании.

Однако остается неясным вопрос: что представляет собой упомянутый баланс между темпами прироста. Кроме того, из представленной модели связь между показателями не выглядит достаточно очевидной. Отсюда построение модели экономического роста требует однозначного определения баланса между темпами роста показателей и более четко обозначенной их взаимосвязи.

Выделим еще одно общее для моделей достижимого роста существенное ограничение – все они построены на прогнозе значений определенных показателей. Соответственно любые отклонения реальности от прогноза приводит к тому, что модель работает некорректно, то есть фактические темпы роста продаж будут значительно отличаться от планируемых. В этих условиях говорить об управлении экономическим ростом не приходится.

Некоторые авторы считают, что в условиях ограниченности внешних источников финансирования, целесообразно рассчитывать темпы *приемлемого роста*. Например, Р. Визванатан предлагает использовать следующую формулу:

$$g = \frac{m \times (1-d) \times \frac{A}{E}}{\frac{A}{S} - m \times (1-d) \times \frac{A}{E}},$$

g – темп прироста продаж и активов;

m – чистая маржа прибыли (чистая прибыль/объем продаж);

d – общая сумма долга;

E – собственные средства;

A – активы (+); d E

S – текущие продажи.

По мнению автора, применение данной формулы помогает увидеть, как финансовые ограничения влияют на выбор стратегии и, самое главное, помогает

выявить внутренние резервы развития компании, которые позволят увеличивать темпы роста компании без внешней подпитки.

Использование данной модели снижает риски утраты платежеспособности в силу её ориентации на внутренние источники, тем не менее, ее применение сдерживается теми же факторами. Модель основана на прогнозе показателей, и не учитывается взаимосвязь их темпов роста. Кроме того, данная модель не позволяет выявить и ранжировать основные проблемы в управлении ростом, а, следовательно, разработать мероприятия по их устранению, что снижает ценность применяемой модели.

Таким образом, увеличение объемных показателей во времени характеризует экономический рост фирмы. Экономический рост фирмы имеет место только тогда, когда будет соблюдаться взаимосвязанный и взаимоувязанный рост различных объемных показателей. Таким образом, экономический рост – это интегральная характеристика деятельности предприятия, которая должна оцениваться адекватной системой взаимосвязанных показателей.

Список использованной литературы

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации – СПб.: «Питер», 2011. – 384 с.
2. Асаул А.Н. Менеджмент корпорации и корпоративное управление – М.: «Гуманистика», 2010. – 328 с.
3. Григорьева Т.И., Теплова Т.В. Ситуационный финансовый анализ. – М.: ГУ ВШЭ, 2011. – 447 с.
4. Кермалли С. Инструменты эффективного менеджера: 100 ключевых терминов, моделей и концепций современного менеджмента – М.: «Добрая книга», 2010. – 256 с.
5. Кокинз Г. Управление результативностью. Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами (2-е издание) – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2011. – 315 с.
6. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Эффективный менеджмент – М.: «Высшая школа», 2010. – 556 с.

Попова А.Е.
Магистрант
ФГБОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет»
г. Якутск, Российская Федерация

Антикризисное управление Республики Саха (Якутия)

Антикризисное управление стало одним из самых «популярных» терминов в деловой жизни России. Однако его содержание расплывчато. Внимание, как правило, акцентируют на «лечении» кризиса и на механизме банкротства, а не мерах по его недопущению.

Антикризисное управление – это управление в условиях риска и предотвращение банкротства организации; это система управленческих мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики. Следовательно, понятие антикризисного управления применяется в двух значениях:

1) в широком смысле слова – это системное управление объектом хозяйствования на том или ином уровне экономики, под углом зрения противодействия кризиса;

2) в узком смысле – система организационно-управленческих мер в отношении отдельного предприятия, попавшего в состояние кризиса, что обычно выражается в неплатежеспособности, которая в случае затяжного непреодолимого характера нейтрализуется через процедуру банкротства.[1]

Якутия – самый крупный по площади, к тому же северный регион страны со сложными природно-климатическими условиями. Поэтому многие негативные факторы общей экономической ситуации на нас сказываются намного острее. В частности, мы прогнозируем серьезное удорожание Северного завоза в арктические и труднодоступные районы

В связи с этим в республике развернута работа по мониторингу текущей ситуации и разработке комплекса мер по обеспечению стабильности в регионе. Для координации этой деятельности создана Межведомственная комиссия по мониторингу финансово-экономического состояния организаций.

В составе данной комиссии сформированы рабочие группы по пяти основным направлениям:

1.Экономика, финансовый сектор, промышленность;

2.Строительство, жилищно-коммунальное хозяйство и энергетика;

3.Транспорт и жизнеобеспечение;

4.Агропромышленный комплекс и торговля;

5.Социальная защита и занятость населения.

Также в правительстве Якутии разработан проект Комплекса мер по обеспечению производственной и финансовой устойчивости. Мероприятия предусматривают налоговый мониторинг предприятий, мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятий и подготовку предложений по обеспечению их устойчивой деятельности, мониторинг процентных ставок кредитных ресурсов, перевод кредитов и лизинговых платежей в иностранной валюте в национальную валюту РФ, оперативный мониторинг ситуации на рынке труда.

Планируется предоставление таких мер государственной поддержки как субсидирование процентных ставок, предоставление государственных гарантий, бюджетных кредитов. Кроме того, предполагается внесение ряда инициатив на федеральный уровень по мерам господдержки.

Что касается мер по борьбе с безработицей, то существенная их часть предполагает экономическую активность и мобильность трудоспособной части населения республики. Тому, кто решит заняться собственным делом, правительство республики намерено оказать дополнительную материальную, методическую и организационную поддержку. Разработанный комплекс мер по поддержке малого и среднего бизнеса касается всех направлений предпринимательской деятельности. В том числе сельского хозяйства, где для отечественных сельхозтоваропроизводителей открываются новые возможности и перспективы. [2]

Занятости населения будет способствовать и реализация крупных инвестиционных проектов. Например, в Якутии уже начались работы по освоению Чаяндинского нефтегазоконденсатного месторождения и строительству магистрального газопровода «Сила Сибири». Помимо этого, в этом году компания ЕВРАЗ планирует начать строительство горно-металлургического комбината «Тимир» на юге республики. Это все рабочие места, возможность освоить новую профессию и заработать на жизнь.

Благодаря принятым при поддержке федерального центра мерам, Якутия уже давно перестала быть монопрофильным регионом. Сейчас в республике развиты не только алмазодобывающая, но и угольная, нефтегазовая, золотодобывающая отрасли. Поэтому в условиях кризисных явлений

руководство Якутии рассчитывает на пусть не такой большой, как хотелось бы, но все же рост экономики.

Список использованной литературы

1 Демчук О. Н., Ефремова Т.А. Антикризисное Управление: Учебное Пособие. – М, - 2009г, - с. 216.

2. Информационно - аналитическое агенство "Восток России". [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.eastrussia.ru/news/kompleks_antikrizisnykh_mer_respubliki_sakha_yakutiya_na_2015_god/

© Попова А.Е., 2017

Попова А.Е.
Магистрант
ФГБОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет»
г. Якутск, Российская Федерация

Создание положительного имиджа Республики Саха (Якутия)

Позитивный имидж региона выступает важным фактором его высокой инвестиционной привлекательности, развития регионального бизнеса, включенности в межрегиональное и международное экономическое сотрудничество, способствуя повышению качества жизни населения.

По итогам опроса общественного мнения, проведенного Всероссийским центром исследования общественного мнения (ВЦИОМ), абсолютное большинство россиян (88%) считает, что развитие Республики Саха (Якутия) является важным фактором развития Российской Федерации.[1]

Однако в настоящее время целостное и четкое представление о Республике Саха (Якутия) имеют только специфические группы населения, непосредственно связанные с нашим регионом. Широкая общественность имеет размытое представление о республике, которое может быть сведено к узкому ряду устойчивых образов: алмазы, холод, олени. Данный ряд ассоциируется с республикой у подавляющего большинства россиян. В некоторых случаях он дополняется такими образами как рыба, паводок и полюс холода.

Данная ситуация требует корректировки и целенаправленной работы по формированию целостного и устойчивого образа Республики Саха (Якутия) как динамично развивающегося, перспективного и комфортного для проживания и бизнеса региона.[2]

Республика, являясь неотъемлемой частью Российской Федерации, входит в состав Дальневосточного федерального округа. Уникальность Республики Саха (Якутия) обусловлена ее геополитическим положением в составе регионов России. Географическое расположение, природные богатства, промышленный и экономический потенциал, история народов, ее населяющих, придают региону особый статус.

В то же время анализ федеральных печатных средств массовой информации демонстрирует низкий уровень отражения политических, экономических и социокультурных реалий, а также перспектив развития Республики Саха (Якутия). Это выступает существенным фактором риска для реализации государственных программ индустриализации территории Дальнего Востока, прежде всего в части привлечения инвестиций и трудовых ресурсов.[3]

Сложившаяся ситуация требует разработки и реализации системы неотложных мер по формированию долгосрочной имиджевой политики Республики Саха (Якутия).

Работа по продвижению позитивного имиджа Республики Саха (Якутия) была всегда тесно взаимосвязана с деятельностью Министерства по федеративным отношениям и внешним связям.

Вместе с тем, плановая работа в данном направлении начата лишь в конце 2010 года. "Указом" Президента Республики Саха (Якутия) N 461 от 10 января 2011 года утвержден состав Совета по имиджевой политике во главе с вице-президентом Республики Саха (Якутия) Д.Е. Глушко.

Факторами, позитивно влияющими на имидж Республики Саха (Якутия), являются:

- проведение политики модернизации экономики и социальной сферы в соответствии с мировыми нормами и стандартами;

- развитие инфраструктуры для комфортного проживания, организации трудовой деятельности и бизнес-активности;

- активизация межрегионального и международного сотрудничества в области экономического, индустриального, научно-образовательного и историко-культурного взаимодействия.[2]

Подводя итоги текущего положения имиджевой политики, были выработаны следующие рекомендации:

1. Регулярная работа со средствами массовой информации: создание информационных поводов, формирование пула лояльных журналистов,

организация централизованной и качественной работы по информационному сопровождению плановых мероприятий республики (создание пресс-центров мероприятий, проведение пресс-туров для журналистов федеральных и зарубежных средств массовой информации).

2. Проведение специальных имиджевых мероприятий (выставок, презентаций) вне Республики Саха (Якутия) - в Москве, Санкт-Петербурге, российских городах-миллионниках, столицах зарубежных стран.

3. Разработка комплексного медиаплана по размещению имиджевых рекламных и информационных материалов в федеральных средствах массовой информации и средствах массовой информации Дальневосточного федерального округа, дифференцированного по целевым аудиториям и продвигаемым брендам.

4. Разработка комплексного медиаплана по размещению имиджевой наружной рекламы в городах - миллионниках, дифференцированного по целевым аудиториям и продвигаемым брендам.

5. Создание новых и развитие существующих собственных имиджевых информационных каналов и площадок, позволяющих структурировать всю информацию вокруг определенного вектора развития региона.

6. Организация прямой работы с целевыми аудиториями через проведение образовательных форумов, круглых столов, конференций, культурных и спортивных мероприятий.

7. Формирование айдентики (визуального образа) региона:

-разработка бренд-атласа региона;

-создание и использование линейки рекламных продуктов с использованием визуального бренда (в том числе видеоролики);

-книгоиздание.

8. Аналитическое сопровождение имиджевой политики - организация социологических исследований, фокус-групп по новациям в сфере брендинга, которые планируется развивать, постоянный мониторинг информационного пространства с целью контроля над медиаполем и оперативным реагированием на наиболее острые информационные вызовы.

Таким образом, для эффективной координации и повышения имиджа республики, должно быть обеспечено комплексное использование всех каналов коммуникации (реклама, развитие общественных связей, проведение форумов и конференций, выставочная деятельность, мероприятия в сфере культуры,

интернет-коммуникации, электронные и традиционные средства массовой информации и другое). Необходима эффективная координация деятельности федеральных и республиканских органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, а также заинтересованных бизнес-структур и институтов гражданского общества.

Список использованной литературы

1. Государственная программа Республики Саха (Якутия)"Международное сотрудничество и внешнеэкономическая деятельность Республики Саха (Якутия) на 2012 - 2019 годы": Указ Президента Республики Саха (Якутия) от 12 октября 2011 г. № 963
2. Государственная программа Республики Саха (Якутия) «Международное сотрудничество и внешнеэкономическая деятельность Республики Саха (Якутия) до 2020г»: Указ Президента Республики Саха (Якутия) от 12 октября 2011г. № 963
3. Концепции имиджевой политики Республики Саха (Якутия) на 2012 - 2020 годы: Распоряжение президента Республики Саха (Якутия) от 11 октября 2011 г. № 732-РП

© Попова А.Е., 2017

Радионов И.В, Садовская Е.В, Катрухина Е.Е., Никифоров А.С.
магистранты
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
г. Красноярск, Российская Федерация

Управление процессом систематизации операционной деятельности в современных электросетевых организациях

Вопрос систематизации операционной деятельности стоит в списке первоочередных для многих российских компаний от малого до крупного бизнеса. Западный опыт показывает, что концептуальное перепроектирование работы компании подразумевает под собой реинжиниринг, что невозможно без моделирования ясной, пошаговой, недвусмысленной схемы. Подобная схема с помощью современного программного обеспечения (Microsoft Office, Business Studio и т.д.) с разной степенью детализации визуализирует ежедневные производственные процессы. Создание подобных схем является отправным этапом при реинжиниринге, неся в себе логичный посыл: создание четкого описания деятельности организации, проведение декомпозиций различного

уровня для выявления «узких» мест, выявления затруднений в межфункциональных связях, или их полное отсутствие и т.д.

Историю первых бизнес-процессов можно смело связать с именем шотландского экономиста; философа-этика; одного из основоположников современной экономической теории; Адамом Смитом. Около двухсот лет назад он первым отметил, что индустриальное общество должно быть разбито на простейшие и самые базовые процессы. Он показал, что разделение труда способствует росту его производительности [1].

Очевидно, что для грамотного ведения бизнеса необходимо иметь его подробное описание. На сегодняшний день известны три способа описания любого бизнеса: функциональный, процессный и объектный.

Функциональное описание – традиционно и широко распространено. Оно хорошо гармонирует с иерархической структурой организации, что, как известно, тоже не слишком большая редкость. Им руководствовались больше ста лет, к нему привыкли, и у бизнеса не возникало потребности менять точку зрения. Так бы и было до сих пор, если бы не выяснилось, что есть вполне конкурентоспособная альтернатива. Эта альтернатива – и есть процессное описание. Процессное описание и следующее за описанием применение процессного подхода оказалось гораздо более эффективным, чем функциональный с точки зрения борьбы за конкурентоспособность в условиях динамичного рынка потребителя. Что же касается, объектного описания бизнеса, то данная описательная модель иллюстрирует за счет чего реализуются процессы на предприятии, и как достигаются результаты по их окончании. Объектная модель раскрывает внутреннее устройство бизнеса, то есть все внутренние мотивы, ресурсы, катализаторы, которые способствуют реализации процессов.

Так, современный менеджмент подразделяет все бизнес-процессы на три основные категории: [1]

- операционные;
- управляющие;
- поддерживающие.

Под операционными процессами подразумеваются процессы, создающие ценность. Это процессы, которые пронизывают всю компанию от работы с потребителем до поставщиков. В электроэнергетической отрасли такими процессами является технологическое присоединение потребителей к сетям или транспорт электроэнергии [4].

Поддерживающие процессы не создают непосредственно добавленную ценность, они нужны для обеспечения основных процессов. Примерами поддерживающих процессов являются управление персоналом или финансами.

Под управляющими процессами чаще всего понимают, например, стратегический менеджмент или планирование [3].

Также в литературе можно встретить термин «развивающиеся» бизнес-процессы – это процессы, которые позволяют создать цепочку ценности в основном и во вспомогательном процессах на уровне показателей. Например, разработка новой продукции или развитие поставщика [2].

Таким образом, бизнес-процесс, будь то управляющий, операционный или поддерживающий, всегда имеет некую экономическую составляющую и может быть четко локализован в деятельности компании. Более того, операционные, управляющие, развивающиеся, поддерживающие бизнес-процессы имеют другую важную особенность. Все эти процессы имеют «выходы» к потребителю: либо в виде конечного продукта; либо в виде согласованной с политикой администрации города стратегии развития; либо в качестве различных платежных и других финансовых документов. В гораздо меньше степени такую особенность можно увидеть, например, при анализе технологических процессов.

Список использованной литературы

1. Новиков О.А Совершенствование организации планирования и управления в региональной электросетевой компании: на примере Республики Казахстан: Дисс. канд. эконом. наук: 08.00.05 / Новиков Олег Анатольевич. – М., 2004. – 228 с.

2. Шигина А.А., Ступина А.А. Адаптивная модель управления технологическим процессом в условиях неопределенности // Современные наукоемкие технологии. 2017. № 5. С. 83-88.

3. Покушко М.В., Дресвянский Е.С., Покушко Р.В. Формирование инновационной деятельности как инструмент развития экономики страны // Экономика, управление и право: инновационное решение проблем сборник статей IX Международной научно-практической конференции. 2017. С. 131.

4. Покушко, М.В. Роль компетентностного похода в формировании современного менеджера для социально-экономического развития Красноярского края // Восточный вектор: Социально-экономическое развитие Красноярского края. 2015. С. 210-211.

Салиева А.С.
студентка 1 курса магистратуры напр. «Финансы и кредит»
Нехайчук Ю.С.
к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов предприятий и страхования
ИЭУ (структурное подразделение) КФУ им. В.И. Вернадского,
г. Симферополь, Российская Федерация

Особенности дивидендной политики, реализуемой на современном этапе предприятиями Российской Федерации

Процесс формирования дивидендной политики в России можно отнести к началу 2000-х годов, когда топ-менеджмент отечественных компаний стал осознавать необходимость реализации политики в области распределения прибыли. Также этот период можно считать временем появления и широкого распространения на российском рынке акций термина «дивидендная политика».

Необходимо, сконцентрировать внимание на специфических особенностях дивидендной политики, реализуемой на современном этапе предприятиями Российской Федерации, так как, по целому ряду причин она является абсолютно уникальной, причем не только в макрорегиональном, но и в глобальном масштабе.

Параметральные особенности дивидендной политики предприятий Российской Федерации представлены на рисунке 1 [1].

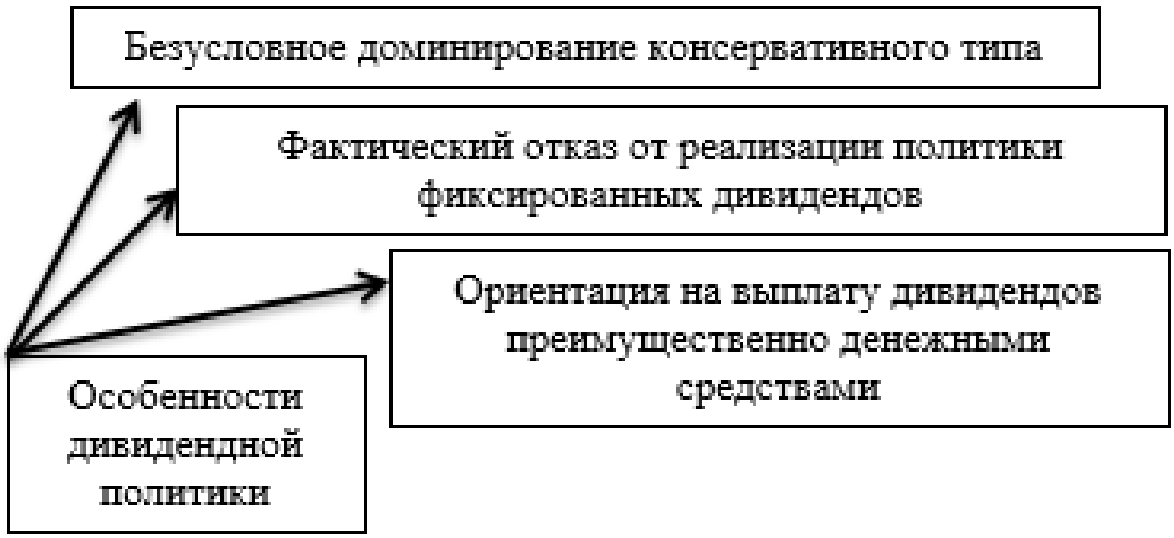


Рис. 1. – Особенности дивидендной политики предприятий Российской Федерации. Источник: [2].

При этом следует отметить такие принципиальные особенности дивидендной политики, проводимой отечественными предприятиями (рис. 2.):

Рис. 2. – Дивидендная политика российских предприятий. Источник: [2].

Таким образом, ключевыми специфическими особенностями дивидендной политики российских компаний можно считать следующие: консервативный тип дивидендной политики; выплату плавающих дивидендов; выплату дивидендов денежными средствами; преобладание выплаты годовых дивидендов. Рассмотрим некоторые положения о дивидендной политике крупнейших российских АО, акции которых обращаются на бирже:

Таблица 1

Дивидендная политика российских эмитентов

Эмитент	**Механизм определения дивидендных выплат**	**Методика**
ПАО «Газпром»	На выплату дивидендов направляется от 17,5-35% от ЧП	Постоянное % распределение прибыли
«Лукойл»	На выплату дивидендов направляется 15% ЧП	Выплаты гарантированного минимума и экстрадивидендов
«Мегафон»	70 % от ЧП + амортизация - инвестиции	Постоянное % распределение прибыли
ПАО «Башнефть»	Не менее 10% от ЧП	Выплаты гарантированного минимума и экстрадивидендов
НК «Роснефть»	Не менее 10 % от ЧП	Выплаты гарантированного минимума и экстрадивидендов
«М. видео»	Размер див-ов определяется исходя из факторов: размер ЧП, структура О.С., долговая нагрузка	Выплаты дивидендов по остаточному принципу
«Сбербанк России»	20% от ЧП	Постоянное % распределение прибыли

Источник: составлено автором по данным источника [3].

Сравнительный анализ положений о дивидендной политике ряда российских компаний показывает, что в зависимости от отраслевой специфики и этапов своего развития акционерные общества придерживаются всех трех типов дивидендной политики - и консервативного, и умеренного, и агрессивного, а также различных методик дивидендной политики. Так, например, к эмитентам, практикующим методику постоянного процентного распределения прибыли, следует отнести «Газпром», «Мегафон», «Сбербанк России», а методики выплаты дивидендов по остаточному принципу придерживаются «Магнит» и «Компания «М. видео».

В России в целом сложилась практика низких дивидендных выплат, даже по сравнению с другими развивающимися рынками. Российские компании в среднем направляют на выплату дивидендов 10-20% чистой прибыли, в то время как в мировой практике эта величина достигает 40%.

Таким образом, специфические особенности дивидендной политики отечественных компаний формируют ее уникальный «тип», понимание которого дает возможность сделать обоснованный вывод о применимости (или неприменимости) тех или иных инвестиционных стратегий и адекватно оценивать возникающие на рынке инвестиционные возможности.

Список использованной литературы

1. Иванов М.Е. Особенности и тенденции российского рынка ценных бумаг в условиях усиления глобализационных процессов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015.
2. Нестеренко Е.А., Козлова А.С. Основные параметры дивидендной политики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015.
3. Экономика и экономические науки URL: https://cyberleninka.ru.

© Салиева А.С., 2017

Салимова П. М., Софронов К. Д.
студенты
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»
г. Москва, Российская Федерация

Учет НДС во внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономическая деятельность – это деятельность предпринимателей, которая связана с перемещением через таможенную границу РФ товаров, услуг, капитала, информации и выполнение работ на территории иностранного государства. При ведении внешнеэкономической деятельности

существует большая разница между экспортом и импортом в контексте обложения НДС.

Экспорт – это таможенный режим, который устанавливает свободное обращение товаров на таможенной территории России для последующего вывоза с территории без дальнейших обязательств их обратного ввоза.

Сфера управления НДС – это один из инструментов, которым государство способно регулировать вопросы внешнеэкономической политики [4].

Во избежание возникновения случаев двойной уплаты НДС или ухода от налогообложения существует 3 принципа.

Принцип территориальности предусматривает то, что НДС облагаются те операции, которые совершаются на территории страны ввоза. Все операции облагаются НДС, не зависимо от государственной принадлежности организации, которая совершает операции.

Принцип назначения объясняет то, что товары, пересекающие границы государства, сразу же облагаются косвенными налогами в стране потребления, когда налог на экспортируемые товары не взимается. Принцип происхождения является обратным принципу назначения. Согласно ему, товары облагаются налогом в той стране, в которой они произведены, то есть экспорт облагается налогом, а импорт – освобожден.

Принцип равенства означает, что идентичные товары облагаются одинаковыми налогами в пределах одного государства [5].

Уплата налогов во внешнеэкономической деятельности в РФ подразумевает под собой уплату акциза, НДС и налога на прибыль. Объектом уплаты НДС признается товар, который ввезен на территорию РФ или на территорию, которая находится под ее юрисдикцией. Исключением и освобожденными от НДС являются те грузы, которые попадают под режим реэкспорта или свободной таможенной зоны. В некоторых случаях определенные документы устанавливают 0% ставку для ряда операций. Внимание стоит уделить тому, что при использовании льготной ставки – без НДС – сумма налога, которая уплачивается при приобретении товаров, используемых затем для производства льготных товаров, будет учтена в составе издержек производства и обращения, поэтому не будет принята к зачету. Налоговой базой для начисления НДС является сумма таможенной стоимости, акциза и таможенной пошлины [7].

Плательщиком НДС всегда выступает декларант, то есть лицо, которое декларирует товары, либо от чьего имени товары декларируются. Декларант в праве самостоятельно определять таможенную стоимость товара.

Регулирующее значение НДС состоит в том, что при перемещении товаров через таможенную границу обязанность по уплате таможенных пошлин или налогов возникает сразу при ввозе товара, а именно с момента пересечения таможенной границы [2].

Внутренний контроль в организации заключается в том, чтобы проверять правильность учета и расчета НДС по внешнеэкономической деятельности, держать под контролем суммы возмещения и контролировать правомерность возмещения.

Для правильного осуществления уплаты НДС в организации должна быть налаженная система учета и контроля сумм авансовых платежей по НДС.

Руководством может послужить ст. 171 НК РФ, посвященная правильности учета начислений авансовых платежей, вычетов НДС, которые уплачиваются с сумм авансовых платежей [4].

Отдельного внимания заслуживает вопрос о контроле сроков подачи документального подтверждения в случае 0% ставки НДС. Моментом определения налоговой базы по НДС является дата реализации. В последний день месяца должен быть собран полный пакет документов, который является основанием правомерности применения соответствующей ставки НДС.

Проблема применения 0% ставки может возникнуть в отношении услуг по транспортировке товаров, которые экспортируются из РФ или импортируются в РФ. К услугам по транспортировке обычно относятся услуги по перевозке, но точного определения гражданское законодательство не предоставляет [5].

В практических случаях российские перевозчики заключают договоры перевозки грузов, договоры фрахтования и договоры аренды транспортных средств, так как эти услуги можно отнести к понятию транспортировки.

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что 0% ставка НДС может применяться российскими перевозчиками, которые занимаются непосредственно перевозкой экспортных и импортных грузов, заключают договора перевозки грузов и договора фрахтования [7].

На услуги по сдаче в аренду транспортных средств данные правила не распространяются, и такой вид услуг облагается НДС со ставкой в размере 20%.

В своей сущности НДС – это косвенный налог, который включается в стоимость товара и передается продавцом государству. При ввозе товара с

импортера всегда взимается налог, который основывается на таможенной стоимости. Закон определяет 2 ставки при налогообложении: стандартную и пониженную. Для экспорта товаров ставка НДС всегда нулевая. При ввозе товара импортер выплачивает НДС, но в случае реализации товара с НДС, уплаченный на таможне налог позднее будет принят к вычету. При экспорте по нулевой ставке НДС, все вычеты по приобретенному для экспорта товару изначально указываются как возмещаемые. Можно сделать вывод о том, что положение экспортера довольно выгодно тем, что вычет налога, который уплачивается при покупке товара для экспорта, компенсируется. Такое положение экспортеров, несомненно, стимулирует внешнеэкономическую деятельность [3].

Список используемых источников

1. НДС во внешнеэкономической деятельности / Журнал «Налоговая политика и практика». – №5. – 2015. – с. 8-12.
2. Житкова О. М., НДС экспортно-импортных операций на спецрежимах / Журнал «Новое слово в науке: перспективы развития». – №2. – 2015. – с. 335-337.
3. Ефремова Е. И., Внутренний контроль налогообложения организации / Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научных исследований проекта синергия учета, анализа и аудита – основа эффективного управления мировой экономикой. – 2014.
4. Ефремова Е. И., Методы финансового анализа бухгалтерской отчетности в лизинговой компании Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, 2017. – № 02 С. 94-99.
5. Морозенко А. О., Вариативность оптимизации НДС во внешнеэкономической деятельности / Журнал «Электронный вестник Ростовского Социально-экономического Института». – №4. – 2014. – с. 336-345.
6. Розовская Т. И., Незаконное возмещение НДС при осуществлении внешнеэкономической деятельности / Монография. – 2014.
7. Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности / Учебное пособие. – 2013. – с. 208.
8. Аванесов С. Б., Проблемы применения нулевой ставки НДС при организации международных перевозок грузов / Журнал «Законность и правопорядок в современном обществе». – №13. – 2013. – с. 217-221.

© Салимова П. М., Софронов К. Д., 2017

Сергеева Н.В.
Заместитель декана экономического факультета, аспирант
ФГБОУ ВПО «Российский государственный
университет правосудия»
г. Москва, Российская Федерация

Организационная модель социально-предпринимательского кластера

В настоящее время наблюдается активный процесс поддержки государством кластерных проектов в целом ряде отраслей. В регионах создаются центры кластерного развития, а также формируются межрегиональные кластеры с различной отраслевой спецификой (судостроение, атомная промышленность, IT-технологии, медицина и фармакология, высокотехнологичные инновации и мн. др.).

Кластерная политика по своей сути уже стала элементом региональной социально-экономической политики, в реализации которой преобладает роль государственных органов власти, в связи с чем она позиционируется как приоритетное направление в государственной политике по повышению региональной и национальной конкурентоспособности.

Результативность формирования кластеров в социально-экономическом пространстве региона в значительной степени определяется эффективностью мотивации его участников, поэтому социальная сфера сегодня начинает рассматриваться в качестве приоритетной для кластеризации. Большую роль в этом играет наличие в таких кластерах наибольшего числа мотивированных участников, деятельность которых регулируется органами власти региона.

Например, к одному из преимуществ формирования кластеров в образовательном секторе экономики региона, относят возможность оказывать воздействие на процесс его формирования органами власти [1, С. 14].

Поскольку в нашей стране государство сохранило за собой регулирующую функцию в социальной сфере, это позволяет более эффективно проводить кластерную политику в данной сфере с применением административного инструментария, что создает дополнительные предпосылки для успешной реализации кластерного потенциала территорий.

Социальный кластер представляет собой группу взаимосвязанных локально сконцентрированных органов управления, организаций и учреждений различных форм, оказывающих социальные услуги населению, объединенных

общими интересами и стратегической целью обеспечения материального и духовного благополучия населения.

Современные исследователи считают, что «формирование социальных кластеров можно рассматривать в настоящее время в качестве необходимого условия повышения уровня жизни, устойчивого развития экономки и социальной сферы, и конкурентоспособности территории в целом. Кластерный подход в последнее время превратился в ключевой инструмент экономической политики ведущих индустриальных стран. Однако его практическое использование для формирования эффективной локальной предпринимательской среды, создания социальной инфраструктуры, повышения конкурентоспособности территорий еще недостаточно изучены и оценены отечественной практикой» [3].

Учитывая сложность и многомерность системы социального кластера, исследователи делают попытки сгруппировать отдельные элементы данной системы в единые блоки, которые связанны общностью их места и роли в кластере, их совместимостью и условиям функционирования и развития. Модели социальных кластеров формируются как с учетом методологии кластерного взаимодействия, так и социально-экономических механизмов.

Создание кластеров в развитии социального предпринимательства в настоящий момент является естественной назревшей необходимостью, и для создания которых в стране имеется достаточное количество предпосылок.

В качестве одного из вариантов кластеризации социального предпринимательства, обеспечивающей системное взаимодействие участников в межсекторном пространстве, может быть реализована функционально-ролевая организационная модель кластера, которая предусматривает [2, С. 89-99]:

- с одной стороны, четкое распределение функций и ролей участников в т.н. расширенной системе выгодоприобретателей;

- с другой стороны, реализацию миссии каждого участника и взаимодействия между ними в двух взаимоувязанных коммуникационных пространствах: пространство социализации идей и реализации компетенций субъектов кластера и пространство капитализации продуктов кластера и масштабирования его деятельности.

В отличие от других известных форм кластеров (производственно-технологические, образовательно-производственные и т.п.) данный формат кооперации предусматривает гармоничное сочетание всех видов деятельности,

составляющих сущность социального предпринимательства: предпринимательской, социальной, волонтерской и благотворительной.

Распределение зон ответственности и компетенций участников на основе функционально-ролевой модели отношений, позволяет повысить управляемость данным процессом со стороны координирующего органа, с учетом миссии каждого участника и в соответствии с определенными государством приоритетами и целями социально-экономического развития территорий. Кроме того, такая модель кластерного взаимодействия наиболее пригодна для удовлетворения потребностей всех участников кластера за счет консолидированных ресурсов и совместной реализации проектов различной направленности.

Данная модель (как один из наиболее перспективных организационных механизмов формирования устойчивых, доверительных отношений между множеством участников разных категорий) имеет универсальный характер, что, после апробации на одном из перспективных, важных для государства и общества, направлений деятельности социального предпринимательства, позволит в последующем легко адаптировать ее для реализации в любом регионе дислокации.

В свою очередь, активное внедрение подобных кластерных образований во всех российских регионах поможет решить проблему скорейшего перехода социальных предпринимателей на новые рельсы отношений, что в итоге придаст нужную направленность процессам социальной модернизации и повысит темпы роста экономики.

Список использованной литературы

1. Калашников Д.И. Управление формированием кластеров в регионе (на примере сферы образования). Канд. диссерт. Юго-Западный государственный университет. – Курск, 2012.

2. Н.В. Куликова, Методология создания региональных сетей социальных предприятий как механизм эффективного межсекторного взаимодействия в решении проблем социальной сферы. Гражданское общество в интересах развития: материалы межрегиональной научно-практической конференции. – Воронеж, Научная книга, 2014. С. 89-99.

3. Социальный кластер в контексте устойчивого развития. Сборник статей научно-исследовательских работ «Человек. Общество. Экономика: проблемы и

перспективы взаимодействия», Пермский институт экономики и финансов. – Пермь, 2011.

© Сергеева Н.В., 2017

Сидюкова А. И.
магистрант
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
г. Самара, Российская Федерация

Частное инвестирование на фондовом рынке

Частное инвестирование – это вложение денег в то или иное предприятие, осуществляемое инвестором самостоятельно. Инвестор в рассматриваемом случае действует в одиночку и не вступает ни в какие инвестиционные клубы или объединения. Частное инвестирование обычно конечно более рискованное, но при этом оно может принести большую прибыль. Успех зачастую зависит от мастерства самого инвестора, его умения оценивать складывающуюся экономическую обстановку.

В России наиболее распространены два типа частных инвестиций: венчурные инвестиции, финансируемый выкуп.

Венчурные инвестиции — это инвестиции, предназначенные для финансирования новых или растущих развивающихся компаний, деятельность которых связана с высокой или относительно высокой степенью риска. Например, это могут быть стартапы. В основном это долгосрочные инвестиции в компанию, совершенные в обмен на долю (акции) этого предприятия, в ожидании доходности для инвестора выше среднего рыночного уровня в данной отрасли.

Как правило венчурные инвестиции используются для финансирования инновационных компаний [6, с. 5], то есть тех компаний, которые воплощают результаты научных и инженерных разработок, изобретений в конечные продукты, технологии и услуги, востребованные рынком. Для обычных банковских инструментов (например, кредитов) такие предприятия представляют слишком большой риск [7, с. 5].

Основными профессиональными участниками рынка венчурных инвестиций являются венчурные фонды [6, с. 5] и частные инвесторы. Венчурный фонд – это коллективный механизм инвестирования, основанный на образовании инвесторами общего фонда, который придерживается политике

диверсификации рисков путем создания портфеля [7, с. 5] и осуществляет финансирование рискованных проектов с целью извлечения дохода выше среднего по рынку.

Для инвестора, который хочет с максимальной выгодой разместить венчурный капитал, существуют определенные характеристики объекта, без которых объект не привлекателен для вложений. Из-за высокого риска объектами венчурного инвестирования становятся в основном те предприятия, бизнес которых финансово емкий, но при этом имеет потенциал вернуть многократные прибыли. В такие предприятия не инвестируют пассивные капиталисты. Объектов для венчурного инвестирования много. Бизнес венчурного капиталиста строится на поиске компаний, которые скоро выпустят новинку на рынок, готовятся к массивной реструктуризации или внедрят новую технологию. Такое заблаговременное размещение капитала с прицелом на вероятную прибыль называют «посевными инвестициями».

Финансируемый выкуп – вид деятельности компаний из сектора частных капиталовложений, при котором компания выкупается за счет заемных средств. При финансируемом выкупе компания-объект меняет структуру источников средств, заменяя относительно дорогой собственный капитал заемными средствами.

Самыми привлекательными объектами для инвестирования являются компании с низким кредитным риском. Часто это производства, нуждающиеся в расширении при отсутствии конкуренции на рынке. В таком случае происходит недооценка компании, что делает ее еще более привлекательной для немедленных вложений.

Фондовый рынок – это одна из частей финансового рынка, в качестве товара на котором выступают ценные бумаги. Фондовый рынок является механизмом и обеспечивает перераспределение денег между секторами экономики [3 с. 5].

Функции рынка ценных бумаг ненамного отличаются от функций других рынков. Главной задачей является сведение продавцов и покупателей, так сказать, обеспечить «место встречи» заинтересованных лиц. Второй по счету, функцией является концентрация свободных денежных средств, предоставляя инвесторам широкий выбор для инвестиций. Вследствие этого накапливается денежная масса на бирже. Третьей немаловажной функцией, которую выполняет рынок ценных бумаг, является распределительная функция. Средства распределяются между разными сферами экономики. Также путем выпуска

государственных облигаций становится возможным ликвидировать дефицит государственного бюджета.

Рынок ценных бумаг работает при помощи нескольких субъектов: эмитенты – субъекты, занимающиеся выпуском (эмиссией) ценных бумаг; инвесторы – те, кто покупают ценные бумаги на фондовом рынке с целью инвестирования; профессиональные участники, представляющие рынок ценных бумаг – лица (как физические, так и юридические), профессионально занимающиеся деятельностью на рынке ценных бумаг (трейдеры, брокеры, дилеры и пр.) [5 с. 5].

Существует несколько видов ценных бумаг: акция, облигация, вексель и некоторые другие.

Население, как известно, во всем мире является неотъемлемой частью инвесторов на фондовом рынке. Участие населения в операциях с ценными бумагами – это один из важнейших факторов формирования фондового рынка любой страны. Ведь если будут отсутствовать инвесторы и инвестиции в ценные бумаги, то формирование в стране финансового центра будет не возможным, поэтому не будет оказано влияние на специализацию экономики в разделении труда. В случае наличия финансового центра в стране, роль в экономике фондового рынка не будет ограничиваться исключительно поставкой в реальный сектор экономики ресурсов, и предоставит возможность эффективного размещения сбережений. Именно в такой ситуации фондовый рынок превращается в один из важнейших факторов в формировании бюджета страны, благодаря поступлениям налогов от операций, проведенных с ценными бумагами.

На фондовом рынке инвестиционная активность населения зависит от трех основных факторов:

1. развитой частной пенсионной системой;
2. благосостояния населения;
3. желание частных инвесторов инвестировать в ценные бумаги.

Сегодня в России реальные инвесторы и инвестиции, которые они готовы вложить в ценные бумаги – это группа населения, имеющая доход от 50 000 долларов, из которых инвестировать готовы около 1% в год. Таким образом, частные инвесторы экономят из 50 000 долларов порядка 1 000 долларов в год. Более крупные частные инвесторы предпочитают вложение собственных средств в долгосрочные инвестиции. Мелкие инвесторы, как правило,

инвестируют свои средства в акции акционерных обществ. Именно поэтому стимулирование мелкого инвестора к вложению средств в акции акционерных обществ на сегодняшний день является самым актуальным направлением фондового рынка. Обусловлено это тем, что прямое инвестирование мелким инвестором собственных средств в ценные бумаги через брокеров способно дать российскому фондовому рынку наибольшее поступление средств. По статистике, 6,7% частных мелких инвесторов свои средства инвестируют в акции при помощи услуг брокеров. Иными словами, желающих приобрести акции много, но 53% из них желают акциями распоряжаться самостоятельно, и только 31% не против свои акции передать в доверительное управление [5 с. 5]. Следует отметить, что существенная активизация частных мелких инвесторов, которые осуществляют инвестирование через брокеров, при определенных условиях может вызвать дестабилизацию фондового рынка. Такой вариант возможен в случае, если основным частным мелким инвестором станет спекулятивно настроенный инвестор, который активно использует услуги интернет - брокериджа с целью осуществления краткосрочных операций. В связи с этим, в структуре частных мелких инвесторов, приходящих на рынок, должна быть высокая доля тех, кто заинтересован в долгосрочных инвестициях. Тем не менее, сегодня инвесторы и инвестиции в долгосрочные активы на порядок превосходят краткосрочных мелких спекулянтов. Если задействовать данный резерв увеличения инвесторской базы фондовой биржи, то это увеличит его устойчивость.

Таким образом, на современном российском фондовом рынке развитие любых форм частного инвестирования является крайне актуальным. Это обусловлено тем, что частные инвесторы и рынок, в конечном итоге, выработают наиболее приемлемую форму, которая будет соответствовать национальному менталитету.

Список используемой литературы

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.

2. Бочаров В.В. Инвестиции : учебник для вузов / В. В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2014. – 384 с.

3. Жуков Е. Ф. Рынок ценных бумаг : учебник. – М. : ЮНИТИ-ДАНА , 2009. – 567 с.

4. Котляров М. А. Направление развития финансового рынка России // Финансовая аналитика : проблемы и решения. – 2010.
5. Интернет-ресурс http://www.fx-invest.ru
6. Михайлов А.М., Карова Е.А. Ключевые аспекты трансформации производства индустриального типа в инновационное //Вестник самарского экономического университета. 2014. № 3 (113). С. 57-58.
7. Михайлов А.М., Патрин С.М. Управление рыночными рисками розничного банка //Вестник самарского экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 104.

Ситнов В.В.
к.э.н., Председатель Поволжского банка
ПАО Сбербанк
г. Самара, Российская Федерация
Толстов С.Н.
к.э.н., доцент
АНО ВО Университет «МИР»
г. Самара, Российская Федерация

Институциональные особенности российского банковского сектора

Особенности развития российской банковской системы были обусловлены как участием государства в трансформации финансовой сферы, так и спецификой формирования конкурентной среды в отечественном банковском секторе. Несмотря на очень близкие стартовые условия создания банковского сектора, сформировавшаяся в своей основе к середине 90-х годов банковская система Российской Федерации кардинально отличается от банковских систем стран Восточной Европы. Наличие полного государственного контроля над финансовой сферой, характерного для командно-административной системы управления, не помешало реализовать свой специфический подход к формированию конкуренции на российском банковском рынке.

В результате действия ряда основополагающих факторов ключевыми особенностями национального рынка банковских услуг стали такие, как:

- доминирование банков с государственным участием в капитале на основных сегментах финансового рынка;

- крайне умеренное представительство иностранного банковского капитала на российском рынке;

- чрезмерное количество мелких и средних кредитных организаций, имеющих незначительные доли на рынке банковских услуг.

Результатом политики Банка России стало главное отличие российской банковской системы от стран Восточной Европы - жесткое ограничение иностранного банковского капитала. В 90-е годы совокупный вклад нерезидентов в капиталы кредитных организаций не превышал 30%, в то время как доля иностранного капитала в банковской системе Польши составляла 77%, Чехии – 90%, Хорватии – 91%, Эстонии – 98%. Таким образом, основным итогом протекционистской политики Банка России стало сохранение контроля отечественного капитала в российском банковском секторе, что позволило сформировать основы институциональной структуры национальной банковской системы.

Важнейшим аспектом, характеризующим российский банковский сектор, является кластеризация кредитных организаций по форме собственности, согласно которой можно выделить: банки, контролируемые государством; банки, контролируемые иностранным капиталом; крупные частные банки, средние и малые кредитные организации [1, С. 54].

Характерным признаком современной институциональной структуры банковской системы РФ является доминирование банков с государственным участием («госбанков»), которые контролируются федеральными, или региональными органами власти. Такой контроль осуществляется напрямую, либо через другие компании, контролируемые государством. Примерами прямого контроля государственными органами являются такие корпорации, как ПАО Сбербанк (51% плюс одна голосующая акция принадлежат Центральному банку Российской Федерации), Банк ВТБ (ПАО) (почти 61% голосующих акций принадлежит государству в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом). Примером кредитной организации, контролируемой государством через третьи государственные компании, является Газпромбанк (АО), в котором около 30% акций принадлежит ПАО Газпром, а еще 58% принадлежит структурам, прямо или косвенно подконтрольным ПАО Газпром. Целый ряд сегментов банковского рынка характеризуется доминирующим положением банков с государственным

участием, а позиции «госбанков», как правило, укрепляются в периоды нестабильности, и незначительно слабеют в условиях продолжительного стабильного развития.

Следующая группа кредитных организаций с позиций кластеризации по форме собственности характеризующей институциональную структуру – крупные частные коммерческие банки. Как правило, в недалеком прошлом большинство из них было ориентировано на обслуживание небольшой группы корпоративных клиентов, сегодня в этой группе более распространена модель универсального банка, располагающего крупной филиальной сетью. Темпы роста активов группы крупных частных банков замедлились вследствие снижения темпов прироста кредитов нефинансовым организациям и вложений в долговые обязательства.

Третья группа - банки, контролируемые иностранным капиталом. Такие кредитные организации созданы на территории Российской Федерации, соответственно действуют на основании национального банковского законодательства и представляют дочерние банки с 50% - и более участием иностранного капитала. Значительная часть таких кредитных организаций специализируется на отдельных сегментах - потребительском или ипотечном кредитовании, инвестбанкинге, однако наибольшей устойчивостью все же обладают универсальные банки, выполняющие широкий спектр банковских операций на всех сегментах рынка.

В России иностранные банки, как правило, выбирают среди вариантов выхода на российский рынок развитие дочерних организаций и приобретение российских банков. В качестве примера можно было бы привести Публичное акционерное общество «Росбанк», принадлежащее группе Societe Generale, и в которую также входят другие кредитные организации: ООО «Русфинанс Банк», АО «КБ ДельтаКредит». Формирование данной банковской группы в России происходило как путем создания дочерних банков, так и путем поэтапной покупки уже существующих кредитных организаций и доведения доли группы в них до 100%.

Наконец, наиболее многочисленная группа участников - средние и малые российские банки, формирующие около 8,6% активов банковского сектора. В этой группе выделяют банки Московского региона и региональные банки. Среди московских банков чаще встречаются банки, специализирующиеся на расчетно-

кассовом обслуживании, региональные банки чаще концентрируются на кредитовании малого и среднего бизнеса, реализации социально значимых программ.

Важной характеристикой современной институциональной структуры банковской системы России является формирование института системно значимых кредитных организаций. Согласно рекомендациям Базельского комитета по банковскому надзору в каждой стране должны быть разработаны национальные подходы к определению системно значимых банков. Начиная с 2015 г. во многих странах была предпринята попытка разработки национальных правил регулирования таких банков.

В банковской системе любой страны можно выделить группу крупнейших банков, оказывающих влияние не только на финансовую систему, но и на экономику страны в целом. Основными предпосылками усиления их влияния явилось то, что за последние десятилетия значительно увеличились как размер, так и концентрация крупнейших банков. В международной практике определение системно значимых банков применяется не только в национальных масштабах, так, согласно рекомендациям Базельского комитета определены системно значимые мировые банки.

В российской практике выделение системно значимых банков является, в частности, формой реализации концепции пропорционального регулирования, согласно которой Банк России создает регулирование, адекватное объему и сложности проводимых банками операций [2, С. 5]. Первая попытка создать список наиболее крупных или системно значимых банков были предпринята Банком России еще в 2014 году. Тогда, в первом списке значились сразу 50 кредитных организаций. Их вклад в банковскую систему оценивался как значительный, а различные критерии говорили о безусловной надежности. Однако, некоторые из этих банков все же потеряли лицензии. Тогда в 2015 году Центробанк серьёзно пересмотрел подход и соответственно требования к кредитным организациям и критерии их оценки. В результате в июле 2015 года появился предварительный список системообразующих банков РФ по версии ЦБ, в который вошли всего 10 банков.

30 сентября 2016 года ЦБ вновь утвердил перечень системно значимых кредитных организаций, которые были включены на основании новой методики [3], и который пока остался неизменным в 2017 году. Как показывают расчеты,

системно значимые кредитные организации составляют две трети банковского сектора РФ, из них только ПАО Сбербанк составляет более 28% по активам. Обращает на себя внимание отсутствие в перечне Банка России одного из крупнейших российских банков – ВТБ 24 (ПАО); это, на наш взгляд, было связано с тем, что в 2016 году запущен процесс его консолидации с материнской кредитной организацией, в результате которого с 1 января 2018г. будет функционировать консолидированная кредитная организация – Банк ВТБ (ПАО).

Таким образом, современный этап развития институциональной банковской системы России характеризуется следующими особенностями:

- банковский сектор России контролируется национальным капиталом;

- особенностью институциональной структуры банковской системы России является общий уровень концентрации, который можно охарактеризовать как средний, однако если суммировать принадлежащие государственным банкам доли рынка, картина выглядела бы иначе [4, С. 208]; основанием для этого является то, что эти банки в конечном счете контролируются одной стороной – государством.

- на фоне высокой концентрации активов банковского сектора происходит естественное доминирование крупнейших кредитных организаций с государственным участием, которые занимают первые позиции в банковской системе и, как правило, контролируют основные сегменты российского банковского рынка;

- происходит выделение крупнейших кредитных организаций банковского сектора, требующих особого контроля в силу своей экономической, политической и социальной значимости, что создает предпосылки для трансформации и дальнейшего развития институциональной структуры российской банковской системы.

Список использованной литературы

1. Толстов С.Н. Институциональные аспекты развития розничного банковского бизнеса в РФ // Таврический научный обозреватель. – №2 – 2015 г., Часть 1., с. 53-56. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://tavr.science/stat/2015/09/TNO-2-ch-1.pdf

2. Поздышев В.А., Говакова А.А., Гавриленко Д.В. Реализация приоритетных направлений развития банковского законодательства в апреле 2017 года // Деньги и кредит. – №5 – 2017 г., С. 5-8.

3. Указание Банка России от 22.07.2015 N 3737-У "О методике определения системно значимых кредитных организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 11.08.2015 N 38444)
4. Кошина А.В., Толстов С.Н. Особенности институциональной структуры российской банковской системы // Теоретические, методологические и прикладные вопросы науки и образования: Материалы международной научно-практической конференции НИЦ «Поволжская научная корпорация» (28 февраля 2017г.). – Самара: ООО «Офорт», 2017. – с. 206-208
© Ситнов В.В., Толстов С.Н. 2017

Смолькова А.Ю.
Старший преподаватель кафедры прикладной экономики и менеджмента
ГАОУ ВО г. Москвы «Московский городской педагогический университет»
Самарский филиал, г. Самара, Российская Федерация

Роль субъектов малого предпринимательства в экономике России

Малое предпринимательство является одной из форм организации экономической жизни общества со своими характерными особенностями, закономерностями развития, недостатками и преимуществами. Функционирование на местном рынке, оперативное реагирование на изменение его конъюнктуры, тесная связь с потребителями, узкая специализация в определенной нише рынка труда и услуг, уникальная возможность организовать собственное дело с относительно небольшим начальным капиталом – это очевидные достоинства малого бизнеса, обеспечивающие устойчивость его развития.

Статус малого предпринимательства определяется в соответствии со ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016) (далее - Закон N 209-ФЗ). В соответствии с ФЗ «к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, установленным частью 1.1 ст. 4, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели» [1, С.4].

Значение малого предпринимательства для социально-экономической

сферы жизни страны сложно недооценить, ведь именно сейчас стал очевидным факт, что именно этот сектор играет важную роль не только для становления рынка, но и для обеспечения занятости населения. Но в экономике России в настоящее время удельный вес малых предприятий очень мал по сравнению со странами Евросоюза и США. В Западной Европе преобладают микропредприятия со средним числом наемных работников шесть человек. На их долю приходится 50 % объемов продаж в промышленности, 67 % в сфере услуг и 90 % в строительстве и торговле [3, С. 35].

В России же отраслевая структура малого предпринимательства характеризуется преобладанием малых предприятий в сфере торговли и услуг 58 %, (структура по официальным статистическим данным [2] представлена на рисунке 1), что просто несопоставимо с остальными видами экономической деятельности.

Рис.1. Оборот малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности в январе-сентябре 2016 г., % к итогу

Развитие малого бизнеса влияет на занятость населения, особенно такой категории граждан, как молодежь. Именно малое предпринимательство должно выступить инструментом регулирования занятости и ускорения темпов экономического роста страны.

Государство старается поддерживать развитие малого предпринимательства в России. Существует Федеральная программа поддержки среднего и малого предпринимательства России. В Московской области существует развитая инфраструктура поддержки малого предпринимательства области: различные центры, фонды и бизнес-инкубаторы, оказывающие малому бизнесу области финансовую, имущественную, информационно-консультативную поддержку.

На государственном уровне согласно ст. 7 Федерального закона N 209-ФЗ, мерами государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства [1, С.8], являются:

1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила налогового учета;

2) упрощенные способы бухгалтерского учета;

3) льготы при расчетах за приватизированное государственное и муниципальное имущество;

4) особенности участия в закупках товаров для государственных нужд;

5) соблюдение интересов таких предприятий при осуществлении государственного контроля;

6) финансовая поддержка;

7) развитие инфраструктуры информационной и организационной поддержки;

8) упрощенный порядок составления статистической отчетности.

Но, к сожалению, несмотря на значительные финансовые вложения, направляемые государством на стимулирование создания рабочих мест в сфере малого предпринимательства, в стране не происходит каких-либо значимых сдвигов в увеличении численности субъектов малого предпринимательства, что можно отследить по рисунку 2 (динамика составлена по официальным данным Федеральной службы государственной статистики [2]).

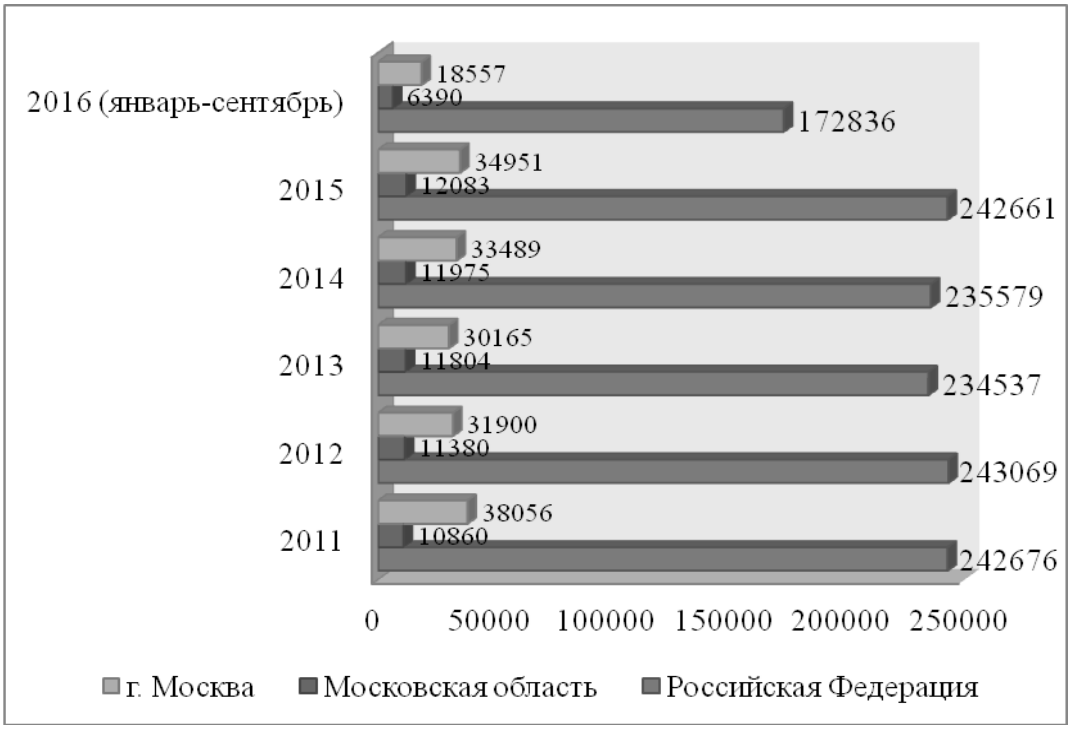


Рис.2. Динамика численности малых предприятий (без микропредприятий) за период 2011г. (январь-декабрь) -2016г. (январь-сентябрь) по Российской Федерации, Московской области и городу Москве

Результаты свидетельствуют о том, что данный сектор экономики столкнулся с рядом серьезных проблем, решение которых будет способствовать не только дальнейшему развитию малого бизнеса, но и совершенствованию его структуры.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016).

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики //URL/: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/splosh.html (Дата обращения 11.11.2017 г.).

3. Попов М. Малый бизнес в России. Аналитическое пособие. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 2016. 352 с.

© Смолькова А.Ю., 2017

УДК: 657.3

Сурикова Елена Александровна
кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный
университет путей сообщения»
г. Новосибирск, Российская Федерация

К вопросу о влиянии структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса на значения финансовых коэффициентов

Инвестиционная привлекательность компании зависит от уровня финансовых показателей. Выводы о ее надежности и устойчивости основываются на сравнении достигнутых результатов, выраженных в абсолютных и относительных показателях с общепринятыми нормами и нормативами. Считается, что если уровень фактических финансовых коэффициентов хуже базы сравнения, это указывает на наиболее проблемные места в деятельности компании, нуждающиеся в дополнительном анализе [2, С.118]. Базой сравнения финансовых показателей выступают либо их нормативные значения, либо среднеотраслевые.

Финансовые коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости наиболее важные характеристики стабильности деятельности. К таким показателям относятся: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, коэффициент автономии, коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств.

Финансовые коэффициенты характеризуют пропорции между различными статьями отчетности. То есть расчет представляет собой соотношение статей актива и пассива баланса, значит - предполагаемые нормативные величины коэффициентов зависят от его структуры. Используя формулы расчета перечисленных выше финансовых коэффициентов ликвидности и устойчивости, принимая во внимание их совместимость и учитывая нормативные значения можно определить структуру активов и пассивов бухгалтерского баланса, которая будет удовлетворять всем заданным нормативным показателям.

Для нахождения структуры активов и капитала компании необходимо решить систему ограничений. В статье представлены результаты решения системы ограничений при заданных условиях: долгосрочные обязательства

компании равны нулю; краткосрочные финансовые вложения и прочие оборотные активы не учитываются, что можно принять их также равными нулю.

$$\begin{cases} (З + ДЗ + ДС) \div ТО \geq 2 \\ (ДЗ + ДС) \div ТО \geq 1 \\ ДС \div ТО \geq 0{,}2 \\ (СК - ВА) \div (З + ДЗ + ДС) \geq 0{,}1 \\ СК \div К \geq 0{,}6 \\ (ТО + ДО) \div СК \leq 1 \end{cases}$$

где З – запасы; ДЗ – дебиторская задолженность; ДС – денежные средства и денежные эквиваленты; ТО – краткосрочные (текущие) обязательства; СК – собственный капитал и резервы; ВА – внеоборотные активы; К – совокупный капитал компании; ЗК – заемный капитал; ДО – долгосрочные обязательства.

В системе ограничений первое уравнение $(З + ДЗ + ДС) \div ТО \geq 2$ представляет собой коэффициент текущей ликвидности характеризующий меру покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами. Ограничение 2 взято из международной учетной практики (от 1 до 3).

Второе ограничение $(ДЗ + ДС) \div ТО \geq 1$ это характеристика коэффициента быстрой ликвидности, т.е. способности компании отвечать по обязательствам в случае критической ситуации при отсутствии возможности реализовать запасы. Ограничение 1 предложено в соответствии с нормативным уровнем коэффициента быстрой ликвидности 0,7-1,5. Необходимо отметить, что значение показателя зависит от вида деятельности компании и отрасли, в которой она работает [3, С.72].

Третье ограничение $ДС \div ТО \geq 0{,}2$ представляет коэффициент абсолютной ликвидности, характеризующий покрытие краткосрочных обязательств компании имеющимися денежными средствами и денежными эквивалентами. Норма этого показателя также зависит от отрасли и вида деятельности, но распространенное значение - 0,2-0,6.

Четвертое ограничение $(СК - ВА) \div (З + ДЗ + ДС) \geq 0{,}14.$ это коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами, т.е степень покрытия текущих активов компании собственными источниками средств. Рекомендуемое нормативное значение этого показателя – не менее 0,1.

Пятое ограничение $СК \div К \geq 0{,}6$ характеризует коэффициент автономии или концентрации собственного капитала. Показывает долю собственного капитала в общей сумме совокупного капитала компании, авансированного в ее

деятельность. В зарубежной и отечественной практике существуют различные, противоположные мнения о нормативной величине этого коэффициента [1, С.267]. Наиболее распространенное мнение – доля собственного капитала в общих средствах компании, а значит и величина коэффициента автономии должна быть не менее 0,6.

Шестое ограничение $(ТО + ДО) \div СК \leq 1$ представляет собой соотношение собственных и привлеченных средств. Показатель дает общую оценку финансовой устойчивости и характеризует привлечение заемных средств на один рубль собственных. Рост показателя в динамике говорит об усилении зависимости компании от внешних инвесторов и кредиторов. Учитывая связь представленного показателя с коэффициентом концентрации собственного капитала, опираемся на нормальное значение этого коэффициента, позволяющее судить о финансовой устойчивости – максимальное значение 1 минимальное – 0,7.

Решение системы ограничений можно провести с помощью стандартной программы *Microsoft Exsel* «Поиск решений» или при минимально заданных параметрах, например, при проведении экспресс-анализа, вручную. Получены следующие результаты: удельный вес внеоборотных активов в активах компании составляет 20%; запасов – 40%; дебиторской задолженности – 32%; денежных средств и денежных эквивалентов – 8%. В пассиве бухгалтерского баланса удельный вес собственного капитала в совокупном капитале компании – 60%; краткосрочных обязательств – 40%.

Задавая те или иные параметры, сокращая или увеличивая число финансовых показателей для оценки привлекательности компании можно получить соотношение статей актива и пассива баланса. Однако, рассчитывая и оценивая коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости, а также любые другие показатели, выбранные для анализа деятельности и состояния компании необходимо учитывать отраслевую специфику и ее индивидуальные особенности. То есть говорить о единых нормативных значениях финансовых коэффициентов нельзя. Не существует каких-либо общих для всех критериев. Поэтому приемлемость значений финансовых коэффициентов (соответственно и структура бухгалтерского баланса), оценка их динамики могут быть определены только в результате сопоставлений в пространстве и во времени группы однородных компаний, т.е. на основе определенных для конкретной отрасли нормативов. А значит, при принятии решений о привлекательности компании

использовать не только общепринятые нормы финансовых показателей, но и опираться по возможности на среднеотраслевые значения.

Список использованной литературы

1. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения). – М.: Изд-во Проспект, 2006. – 432 с.
2. Симонова В.А. Анализ экономических показателей промышленного предприятия // Бухгалтерский учет. 2010 №3 с.118-120
3. Сурикова Е.А. Управление платежеспособностью организации на основе балансирования денежных потоков // Проблемы экономики и менеджмента. 2017 №1 с. 70-75.

Сычева Н.С.
магистрант кафедры общей и профессиональной психологии
ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет»
г. Брянск, Российская Федерация

Стилевые особенности управления персоналом в современной организации

В настоящее время издано достаточно большое количество научных работ, посвященных психологическим проблемам управления человеческими ресурсами, авторы которых утверждают, что эффективность деятельности современной организации во многом зависит от руководителя, его профессиональных и личностных качеств [1,2,3 и др.]. Правильное и полное понимание сущности и содержания управленческой деятельности во многом определяет решение различных управленческих проблем и способствует формированию адекватного общего представления об особенностях управления. В современной психологии управления отмечается тенденция в изучении понятия управление как особого вида деятельности, который становится все более значимым, постоянно расширяя управленческие приемы и стилевые стратегии управления организациями [6].

Правильно подобранный стиль управленческой деятельности, благоприятная обстановка на работе, культура управленческого труда способствуют повышению качества и результативности труда, оказывают решающее влияние на результаты деятельности коллектива. Поведение руководителя, его умение управлять подчиненными, здоровый психологический климат в коллективе способствуют развитию творческой инициативы работников и в итоге дают не меньший производственный эффект, чем

механизация и автоматизация труда. Руководители, которые смогли добиться здоровых отношений в коллективе, наладили прочный контакт и взаимоотношения между сотрудниками, добиваются более лучших результатов в работе [5,7].

С целью изучения стилей управления персоналом в ООО «Ростелеком-Розничные системы» мы использовали методику определения стиля руководства трудовым коллективом, разработанную В.П. Захаровым и А.Л. Журавлевым. Данная методика включает в себя 16 вопросов, каждый делится на 3 утверждения, которые условно обозначаются буквами - а, б, в. Данная методика позволяет выявить стиль управления руководителя организации [4].

В исследовании принимали участие 77 сотрудников разных подразделений ООО «Ростелеком – Розничные системы». При этом 32 человека это руководители отдела, 40 человек работников-подчиненных, 5 человек начальников руководителей.

С помощью методики «Стиль руководства» (А. Л. Журавлева) нами был определен преобладающий стиль руководства у руководителей нашей выборки. Результаты представлены на рисунке 1.

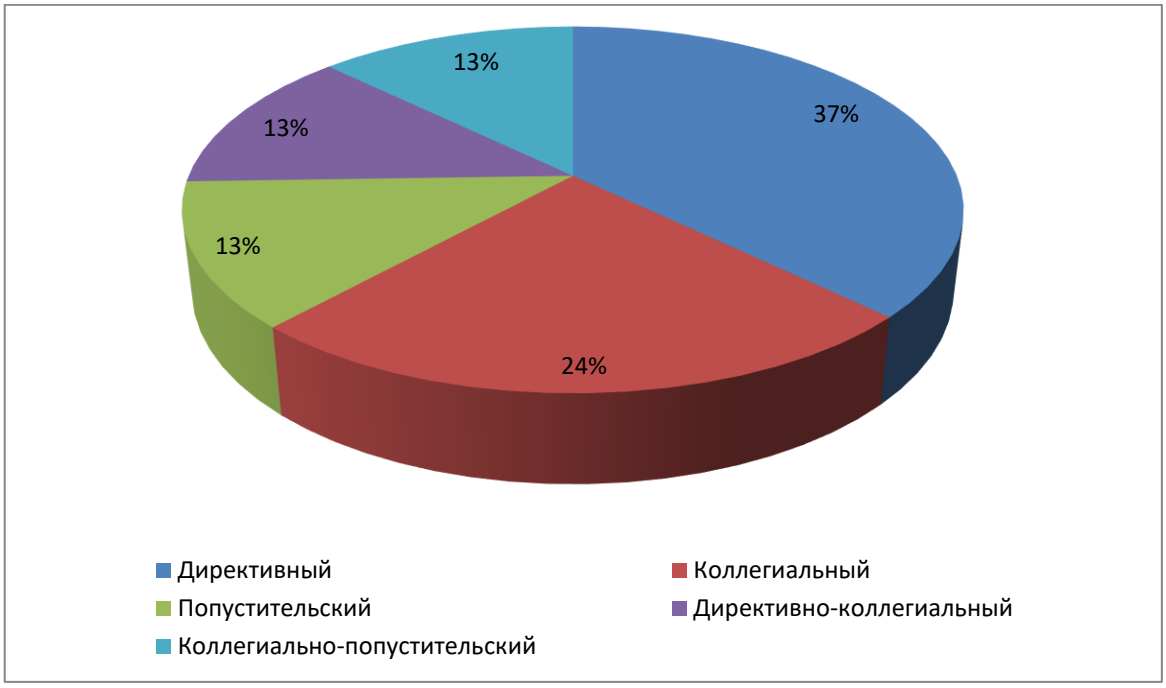


Рис. 1. Результаты методики «Стиль руководства» (А. Л. Журавлева)

Как видно из рисунка 1, среди руководителей нашей выборки у 37% отмечается директивный стиль управления (12 чел.). Такие руководители стараются добиться полного подчинения собственных подчиненных через

приказы и суровый контроль. Они не склонны к диалогу, а отдают предпочтение применению негативных последствий при невыполнении их приказов. В тоже время у 25% руководителей (8 чел.) отмечается коллегиальный стиль управления. Такие руководители интересуются мнением коллектива, распределяют свои полномочия и принимают коллегиальные решения. Такие руководители стимулируют благоприятный психологический климат среди своих подчиненных и склонны отстаивать их интересы. Также среди испытуемых у 13% руководителей (4 чел.) отмечается попустительский стиль управления. Таким руководителям свойственно минимальное вмешательство в деятельность подчиненных и в целом им присуща роль посредника между информацией и необходимыми рабочими материалами.

Среди испытуемых нашей выборки также присутствуют руководители со смешанным стилем управления. Так, 13% руководителей (4 чел.) обладают директивно-коллегиальным стилем управления. Эти руководители прислушиваются к мнению подчиненных, но решения принимают самостоятельно, четко очерчивая границу их инициативы. Также, 13% руководителей (4 чел.) обладают коллегиально-попустительским стилем руководства. Такие руководители консультируются с подчиненными, но стараются не вмешиваться в их деятельность.

Анализ средних значений позволили определить преобладающий стиль управления среди руководителей нашей выборки. Изобразим получены результаты для наглядности в виде диаграммы на рисунке 2.

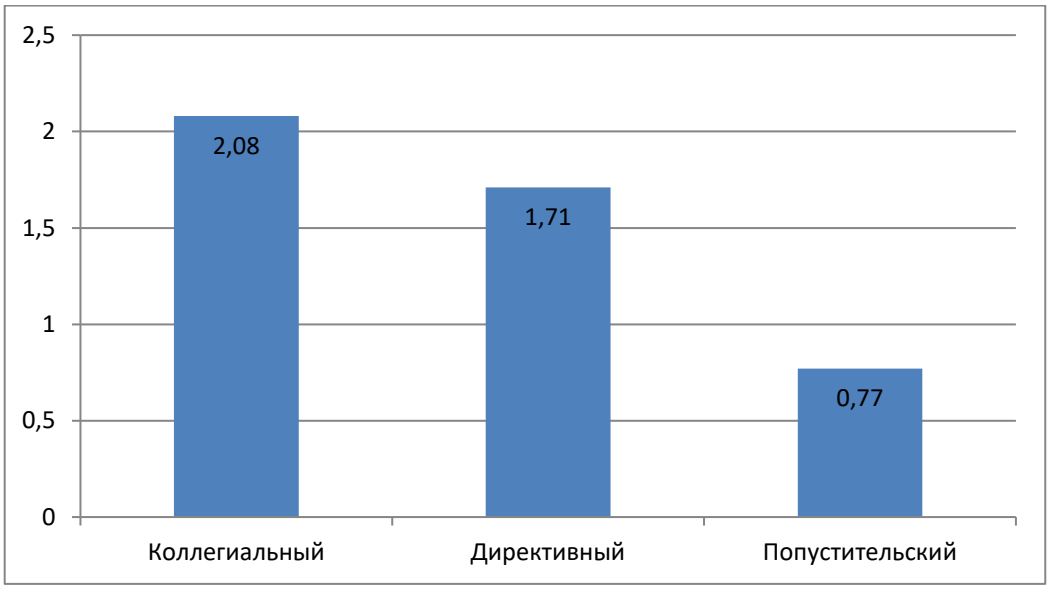


Рис. 2. Средние значения методики «Стиль руководства» (А. Л. Журавлева)

Как видно из рисунка 2, среди испытуемых нашей выборки преобладает Коллегиальный стиль управления (2,08). Наименее представлен Попустительский стиль (0,77). Можно говорить, что руководителям нашей выборки свойственно распределять собственные полномочия, инициативу и ответственность между подчиненными.

Проанализировав полученные результаты, можно сделать вывод о том, что руководители организации ООО «Ростелеком-Розничные системы» в своей управленческой деятельности используют коллегиальный стиль управления. Наименее представлен попустительский стиль. Можно утверждать, что руководителям нашей выборки свойственно распределять полномочия, инициативу и ответственность между подчиненными. Данный тип руководителей стимулирует формирование и поддержание благоприятного психологического климата среди своих подчиненных, а также отстаивает их интересы. Руководители проявляют стремление к повышению эффективности производственной деятельности посредством снижения текучести кадров, стабилизации и сплочения коллектива, что позитивно влияет на эффективность деятельности организации.

Список использованной литературы

1. Бабанова, Ю. В. Формирование социально-психологической компетентности на основе разработки тестовых программ в процессе перехода на двухуровневую систему подготовки кадров / Ю. В. Бабанова, Г. Ф. Голубева, В. В. Спасенников // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. - 2010. - Т. 16.- № 3.- С. 46-54.

2. Голубева, Г. Ф., Взаимосвязь стиля управления с личностными особенностями руководителей /Г. Ф. Голубева, А. С. Амелина // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2017. - № 3. С. 87-92.

3. Голубева, Г. Ф. Особенности формирования кадрового резерва и оценки лояльности персонала предприятия / Г. Ф. Голубева, В. А. Козлов, В. В. Спасенников. В сборнике: Закономерности взаимодействия технических устройств и человека в технических и антропогенно-измененных системах Материалы международной научно-практической конференции. - 2016.- С. 6-16.

4. Голубева, Г.Ф., Метод творческих проектов в экономической психологии управления туристическим бизнесом / Г. Ф. Голубева, В. В. Спасенников // Психология в экономике и управлении. -2011. - № 2.- С. 68-71.

5. Гориш, А. В. Стиль и методы управления предприятием /А. В. Гориш, Д.В. Панов, С. А. Пономарев, А. Г. Дмитриенко // Труды Международного симпозиума «Надежность и качество». - 2013. - С. 1-7.
6. Спасенников, В. В. Значение инженерной педагогики и эргономики как отраслей научного знания в подготовке высококвалифицированных кадров / В. В. Спасенников, Г. Ф. Голубева //Научно-методический электронный журнал Концепт. -2016. -№ 6. -С. 38-46.
7. Спасенников, В. В. Экономическая психология и эргономика в обеспечении успешности инновационной деятельности / В. В. Спасенников, Г.Ф. Голубева // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. – 2014. – № 2. – С. 247-258.

Тадевосян Д.О.
магистрант
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

Организация системы внутреннего контроля в сельскохозяйственной организации

Сельское хозяйство, несомненно, важный сектор экономики не только в нашей стране, но и в мире. Эффективное управление данным сектором, как на уровне государства, так и на уровне отдельной организации играет немаловажную роль. Ведь сельское хозяйство – это одна из тех отраслей, которая зависит от сезонного фактора, погодных условий, инфекций и экологической обстановки в целом.

Одним из основополагающих условий для совершенствования системы управления в сельскохозяйственной организации является разработка и развитие системы внутреннего контроля. В процессе ведения сельскохозяйственной деятельности основные задачи системы управления – выработка и исполнение управленческих решений по наиболее эффективному использованию ресурсов в процессе производства. Для принятия таких решений основным источником информации служит внутренний контроль – результат внутренней контрольно-аудиторской деятельности сельхозпроизводителя.

Внутренний контроль в системе управления сельским хозяйством может функционировать только во взаимосвязи с другими функциями управления, в

особенности с бухгалтерским учетом. Данная связь позволяет наилучшим образом решить проблему информационного обеспечения руководителей организации, менеджеров. Также необходимо взаимопроникновение контроля и в другие функции управления, такие, как планирование, анализ, регулирование и др. Внутренний контроль будет способствовать повышению оптимальности и рациональности принятых решений в данных областях управления, обеспечивать их взаимосвязь.

Можно выделить основные задачи внутреннего контроля:

- Установление достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, законности и рациональности совершенных хозяйственных операций;
- Оказание содействия и помощи в правильной организации бухгалтерского учета и составлении отчетности;
- Обеспечение внутренних пользователей объективной информацией по данным контроля;
- Разработка проектов для повышения эффективности хозяйственной деятельности организации;
- Оказание всесторонней консультационной помощи аппарату управления в решении как текущих, так и будущих задач [1, С. 47].

Основополагающими компонентами для развития СВК в системе управления сельскохозяйственной организацией могут стать формы контроля, базирующиеся на аудите. В силу того, что предметная область внутреннего контроля ограничена рамками хозяйствующего субъекта, а полученная информация используется для целей руководства, внутренние контролеры могут использовать такие приемы и способы, которые обычно выпадают из поля зрения внешних аудиторов. В частности, весьма эффективными могут быть приемы фактического контроля, такие как инвентаризация, контрольные рейды, осмотр объектов в натуре. Документальный контроль также позволяет заблаговременно выявлять возможные ошибки и нарушения, предотвращать нерациональное использование ресурсов, контролируемых хозяйствующим субъектом [1, С. 46].

При этом должны учитываться особенности деятельности и учета сельскохозяйственных организаций, а именно:

- Большая доля земельных угодий, а также техники и механизмов в составе ОС;
- Сезонный характер производства;
- Особый порядок оприходования продукции;
- Появление побочной продукции в процессе основного производства (сено, солома, отходы, навоз и т.д.)
- Часть продукции используется для собственного потребления;
- Применение специальных счетов;
- Многообразие организационно-правовых форм.

Успешное выполнение требований, предъявляемых к внутреннему контролю невозможно без соблюдения строгой последовательности организации и проведения данной процедуры: определение объема, объектов и процедур контроля; планирование контроля; оценка системы бухгалтерского учета и внутреннего управления; сбор необходимых доказательств; ведение документации; составление актов, справок, отчетов, заключений и других форм оформления результатов.

Таким образом, организация эффективной системы внутреннего контроля – трудоемкий процесс, который зависит, прежде всего, от самой сельскохозяйственной организации. Стоит учитывать особенности учета и деятельности, профессиональную подготовку кадров, задействованных в СВК, актуальность теоретической и методологической базы, а также эффективность использования инструментов контроля.

Список использованной литературы

1. Концевая С.Р., Развитие внутреннего контроля в системе управления сельскохозяйственным производством/ Концевая С.Р., Карасев В.А., Костенкова Н.К.-: «Международный бухгалтерский учет», 2014. – 296 с.
2. Краснослободцева Е.А., Особенности использования принципов и норм аудита при организации внутреннего аудита на предприятии / «Т-comm Телекоммуникации и транспорт», 2012. – 76 с.

Таратынова Т.В.
студентка гр. ФС -48
Научный руководитель: к.э.н., доцент Подкопаев О.А.
ФГБОУ ВО «Самарский государственный институт культуры»
г. Самара, Российская Федерация

Краудфандинг как система привлечения финансовых ресурсов для реализации проектов в сфере культуры

Еще совсем недавно основным способом привлечения средств в сферу культуры являлись технологии фандрайзинга. Сегодня, с развитием Интернета и расширением коммуникационных возможностей, появились новые способы привлечения финансовых средств, к которым смело можно отнести краудфандинг. С помощью данной технологии предприимчивые представители творческого класса получили уникальную возможность представлять свои идеи интернет-сообществу, которое выступает активным участником производственных и маркетинговых процессов.

Следует заметить, что в настоящее время не существует каких-либо законодательных актов, ограничивающих права учреждений культуры в продвижении своих проектов на краудфандинг-ресурсах. Привлеченные средства могут быть приравнены к спонсорским и оформлены соответствующим способом на основании договора между порталом и учреждением культуры. Средства, привлеченные через краудфандинг-ресурс, могут быть приравнены к спонсорским. А теперь, подробно рассмотрим понятие и назначение краудфандинга:

Краудфандинг переводится с английского языка как народное финансирование (crowd – «толпа», funding – «финансирование») и представляет собой коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило, через Интернет и социальные сети, для того чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Краудфандинг – процесс обращения к широкой общественности за пожертвованиями, которые составят начальный капитал для финансирования запуска новых проектов.

Технология краудфандинга может использоваться для сбора средств на различные цели: поддержку инновационных проектов, финансирование благотворительных акций, поддержку молодых художников, инвестиции в

начальный капитал малого бизнеса, поддержку со стороны фанатов и поклонников, создание свободного программного обеспечения и др.

Технологии краудфандинга могут успешно применяться во всех сферах социокультурного пространства, но наиболее органичны они в медиабизнесе (сбор средств на старт или регулярное существование печатного или интернет-СМИ), книгоиздании (сбор средств на выпуск книги) и массовой культуре (музыка, кино, видеоигровая индустрия и др.).

Преимущество краудфандинга для сферы культуры заключается в том, что он связан не столько со сбором средств, сколько с созданием интернет-сообщества, которое стремится воплотить в жизнь новую идею и становится основным инструментом ее продвижения. Это формируемое интернет-сообщество состоит из потенциальных посетителей и проводников идей учреждения, а значит, краудфандинг может использоваться и как бесплатный маркетинговый инструмент.

Технология краудфандинга реализуется по простой общедоступной схеме:

- определение конкретного объема средств, необходимого для реализации идеи;
- описание проекта, определение срока сбора средств (чаще всего этим занимается инициатор или автор проекта);
- огласка проекта на специальной площадке (сайте). Автор или инициатор проекта обращается к широкой общественности для привлечения внимания потенциальных инвесторов, которые окажут финансовую поддержку для осуществления проекта.

Основное преимущество краудфандинга для потенциальных меценатов перед другими способами привлечения средств – они сами выбирают, какие проекты им интересно поддержать, и изначально получают о проекте всю необходимую информацию. Более того, они могут в режиме он-лайн отслеживать статус и динамику проекта.

Краудфандинг также открывает многообещающие перспективы для индустрии создания массовых культурных продуктов. Это свидетельствует о необходимости проведения целенаправленной работы по внедрению краудфандинга в общественное сознание с целью привлечения всей массы потенциальных меценатов. В зарубежной практике краудфандинг является признанной инвестиционной альтернативой с многообещающими перспективами, а в России он пока находится в стадии становления. Тем не менее, это понятие постепенно набирает популярность и в отечественной

инвестиционной практике. Хотя куда масштабнее идеология и терминология краудфандинга используется в сером поле финансовых услуг: в сети активно создаются площадки для «объединения человеческих и финансовых ресурсов». В результате краудфандинг воспринимается либо как движение хороших людей, собирающих деньги на хорошие проекты, либо как сомнительный механизм финансовых инвестиций, инициированный пирамидостроителями.

Специалисты по инвестициям весьма оптимистично оценивают перспективы краудфандинга как новой финансовой модели, что подтверждает его растущая популярность, но признают, что рынок только развивается, поэтому на реализацию многомиллионных проектов пока рассчитывать нельзя. Зато в самом феномене краудфандинга содержится зерно будущих отношений «спрос – предложение»: аудитория сама будет решать, что именно она хочет смотреть/слушать, а крауд-инвестиции будут восприниматься не как благотворительное пожертвование для реализации идеи, но как предоплата за возможность получить уникальную услугу или инновационный продукт.

Список использованной литературы

1. Краудфандинг или народное финансирование социокультурных проектов [Электронный ресурс] / URL: https://www.cultmanager.ru/article/4652-kraudfanding-ili-narodnoe-finansirovanie-sotsiokulturnyh-proektov/ (Дата обращения - 15.12. 2017)

2. Что такое краудфандинг? [Электронный ресурс] / URL: http://fingeniy.com/chto-takoe-kraudfanding/ (Дата обращения - 15.12. 2017)

3. Подкопаев О.А. К вопросу об институтах общественной финансовой поддержки производителей культурных благ / В сборнике: Результаты фундаментальных и прикладных исследований в России и за рубежом. Материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 119-121.

4. Краудфандинг – это... Примеры краудфандинга в России. [Электронный ресурс] / URL: http://fb.ru/article/191500/kraudfanding---eto-primeryi-kraudfandinga-vrossii (Дата обращения - 15.12. 2017)

5. Что такое краудфандинг и как это работает. [Электронный ресурс] / URL: http://delat-delo.ru/spravochnik/terminy/chtotakoe-crowdfunding.html (Дата обращения - 15.12. 2017)

Тумилевич Е.Н.
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный университет экономики и права»
г. Хабаровск, Российская Федерация

Методы оценки финансовых инвестиций

Ключевым методом является оценка эффективности финансовых вложений. Любой финансовый инструмент оценивается с позиции дохода, который получает организации и тех вложений, которые были осуществлены. Формула оценки эффективности любого финансового инструмента следующая [1]:

$$Сфи = \sum_{t=1}^{n} \frac{ВДП}{(1+НП)^t}$$

где Сфи – реальная стоимость инструмента финансовых вложений;

ВДП – ожидаемый уровень доходности от финансовых инструментов (финансового инструмента);

НП – уровень прогнозируемой суммы прибыли от финансового инструмента;

n – число периодов.

В соответствии с вышепредставленной моделью проводится формирование модели оценки эффективности конкретных финансовых инструментов.

Модели акций, оценки их стоимости, проводится с учетом следующих факторов:

- вида акций
- суммы дивидендов
- прогнозной курсовой стоимости акций в конце прогнозного периода
- нормы инвестиционной прибыли
- числа периодов использования акций

Модель оценки стоимости акции привилегированной базируется на том, что собственники получают систематически доход от владения этих акций в определенной сумме и постоянно вне зависимости от сложившейся конъюнктуры.

Далее необходимо представить модели оценки уровня риска финансовых вложений, что является неотъемлемым условием формирования портфеля.

Инвестиционный портфель – это совокупность ценных бумаг, управляемая как единое целое.

Наиболее часто в теории инвестиционного портфеля используется среднее арифметическое значение случайных величин.

Риск ценной бумаги наиболее часто оценивают с помощью такого статистического метода, как дисперсия и такого, как стандартное отклонение [5].

Доходность портфеля. Прогнозная доходность портфеля – это средневзвешенный показатель прогнозных значений доходности всей системы ценных бумаг, которые входят в портфель. Необходимо при расчете средневзвешенной определить вес ценной бумаги. Он определяется через относительное количество денег, которые направляются инвестором на приобретение конкретной ценной бумаги [3].

Риск портфеля ценных бумаг надо определять не только через оценку уровня риска каждой ценной бумаги, но и через систему ценных бумаг. Это обусловлено тем, что ценные бумаги в портфеле могут быть взаимовлияющие друг на друга.

Для того, чтобы провести оценку меры случайных величин на портфель, надо использовать показатели ковариации и коэффициента корреляции. При этом если корреляция положительная, то это означает, что изменение доходности ценных бумаг идет в одном направлении, а если отрицательная, то в обратном [4].

Часто при определении степени взаимосвязи двух случайных величин используют относительную величину – коэффициент корреляции/

Проблема выбора оптимального портфеля сопряжена с вопросами доходности и риска портфеля, выявления уровня оптимальной эффективности. При этом из всей совокупности вариантов формирования портфеля следует инвестору выбирать тот, который одновременно обеспечивает максимально возможный уровень доходности, а также минимально возможный уровень риска.

Список использованной литературы

1. Иванов А., Саркисян А. Управление активами инвестиционного портфеля ценных бумаг // РЦБ. – 2014. – № 5. – С. 56-58.
2. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. - М.: Финансы и статистика, 2012.
3. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. Учебник. – М.: Изд-во «Перспектива». – 2012.

4. Первозванский А.А., Первозванская Т.Н. Финансовый рынок: и расчет, и риск. М.: ИНФРА-М, 2010.
5. Эрлих А.А. Технический анализ товарных и финансовых рынков: Прикладное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010.

© Тумилевич Е.Н., 2017

Хайруллин И.И.
магистрант
Набережночелнинский институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
г. Набережные Челны, Российская Федерация

О некоторых проблемах управления земельными ресурсами

В ходе всего процесса становления российской экономики одной из острых проблем остается эффективное управление земельными ресурсами. Данная проблема находит активное обсуждение как в научных статьях, так и в экономической литературе [2].

Значительным источником сегодняшних проблем становится недооценивание и существенное уменьшение роли управления земельными ресурсами в реализации современной земельной политики, утрата государственным и муниципальными органами функций планирования и организации охраны и рационального использования земель, игнорирование землеустройства, как системы мероприятий по изучению состояния земель, планированию и организации рационального использования земель и их охраны.

На нынешнем этапе становления российской экономики требуется дальнейшее формирование теоретических основ управления земельными ресурсами и продолжение практической деятельности работы в сфере развития земельных отношений.

Существуют следующие подходы к организации управления земельными ресурсами – административный и экономический.

В рамках административного подхода выделяются деление земель по целевому назначению на категории, планирование и управление их использованием, предоставление земельных участок на основе земельного законодательства.

Экономический подход подразумевает использование в управлении земельными ресурсами финансовых и экономических инструментов – налоги, арендные платежи за землю, залог (ипотека), субсидирование.

Недостатки в управлении земельными ресурсами ведут к низкому сбору налоговых поступлений, не предоставляют достаточной гарантии прав на недвижимость, приводят к существованию теневого рынка земли, нерациональному использованию земли.

В настоящее время становится необходимым создать единый орган управления земельными ресурсами, который обеспечит реализацию земельной политики и организацию рационального использования земель и их охраны. Кроме того, требуется разработка концепции государственной земельной политики.

При этом в ходе земельной реформы необходимо предусмотреть:

– дальнейшее развитие законодательства о земле;

– создание системы планирования, рационального использования и охраны земель;

– совершенствование информационного обеспечения управления земельными ресурсами;

– обеспечение научной и кадровой подготовки;

– соблюдение особого оборота земель сельскохозяйственного назначения;

– создание организационно-правовых и экономических условий для эффективного использования и охраны земли, обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения [1, С. 426].

Формированию земельного рынка в России будет способствовать подготовка инфраструктуры, а именно сфер, обеспечивающих его нормальное развитие. Наиболее важными становятся институты землеустройства, государственного кадастрового учета и государственной кадастровой оценки, налоговая система, кредитование.

Для успешного завершения земельной реформы в России необходимо реализовать ряд мероприятий:

– подготовка стратегии государственной земельной политики, обоснование завершения земельной реформы;

– разграничение государственной собственности на землю, постановка на государственный кадастровый учет и государственная регистрации прав на земельные участки;

– возрождение системы учета и оценки качества земель, осуществление мониторинга земель;

– формирование условий для объединения земель у эффективных землепользователей;

– рост эффективности использования земли в сельскохозяйственном производстве;

– формирование земельного рынка, подготовка его инфраструктуры [1, С. 427].

Таким образом, становление современного гибкого рынка земли, справедливая ее оценка, адекватная политика в сфере налогообложения земли, полное информационное обеспечение управления земельными ресурсами окажут положительное влияние на развитие российской экономики.

Список использованной литературы

1. Барсукова, Г.Н. Современные проблемы управления земельными ресурсами / Г.Н. Барсукова, Н.М. Радчевский // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. – 2017. – № 125. – С. 408-428.

2. Фаттахова, А.Р. Факторы и условия формирования бюджетов моногородов (на примере города Набережные Челны): Монография / А.Р. Фаттахова – Набережные Челны: Издательско-полиграфический отдел НФ ГОУ ВПО НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, 2011. – 140 с.

© Хайруллин И.И., 2017

Чиркина Н.Е.

Преподаватель экономических дисциплин

ГБПОУ «Самарский торгово-экономический колледж»

г. Самара, Российская Федерация

Криптовалюты – золотая лихорадка XXI века

Криптовалюты это новый концепт валюты, можно сказать это совершенное преобразование денег. Ведь криптовалюты не зависят от политической обстановки, у них нет эмитента, их может добывать каждый. И некоторые сравниваю процесс их добычи, с добычей золота. Именно поэтому учитывая их нынешнею популярность – это буквально золотая лихорадка. Но когда-то криптовалютами пользовались и добывали их совсем маленькая группа людей: программистов, хакеров.

Концепция криптовалюты была разработана и представлена ещё в 2008г человеком или группой лиц под псевдонимом Сатошо Накамото. Выпуск первой криптовалюты состоялся в 2009 году. До 2010 года разработкой и улучшением системы занимались или занимался Сатоши Накамото, но в 2010 году он внезапно исчез. Исчезновение создателя не помешало развитию криптовалюты, и в том же году самими пользователями криптовалюты было разработано

положение для списка предложений по развитию криптовалют. Предложений было чрезвычайно много, что исполнить их всех не представлялось возможным и таким образом люди разделились и стали создавать свои криптовалюты на основе самой первой криптовалюте – Bitcoin. С тех самых пор популярность криптовалют и число их пользователей только росло. Стали создаваться целые коллективы и компании для добычи криптовалюты – mimning. С увеличением числа пользователей рос и курс криптовалют по отношению к реальным (фиатным) деньгам.

Вскоре ими стали торговать на бирже, а некоторые банки начали обменивать их на фиатные деньги. На этом этапе правительства разных государств начали пытаться как-то взять под контроль этот процесс. В других государствах криптовалюты запрещали (Россия, Китай). В каких-то их наоборот приняли «с распростёртыми объятиями» (Япония) и начали активно использовать.

Такой рост популярности сильно увеличил курс многих криптовалют, благодаря тому, что Чикагская биржа, планируя выпустить фьючерсы на Биткоин, подняла его курс до 11 418$. Создание фьючерсов на биткоин – ключевой шаг в открытии доступа к этому активу для институциональных инвесторов. Швейцарский банк Vontoble объявил о запуске торговли мини-фьючерсами на Швейцарской фондовой бирже. Основатель хедж-фонда Galaxy Investment Partner предполагает, что к концу 2018 года курс Биткоина вырастет до 40000$ и побуждает в него вкладывать.

Но даже несмотря на большой курс уже сейчас простая «домашняя» добыча почти не окупается, так как требует огромных затрат производительной мощности компьютера и электричества. Поэтому большинство людей, которые хотят добывать биткоины, вынуждены арендовать у организаций, которые владеют майнинговыми фермами, часть их вычислительной мощности. Таким образом, чтобы сейчас получить значительный доход от криптовалют, надо либо иметь свою большую майнинговую ферму, либо пытаться заработать на колебании курса, который из-за специфики криптовалюты очень волатильный.

Для более эффективной добычи на майнинговых фермах используют ASIC-процессоры, которые стоят довольно много и служат не долго (3-4 месяца), а учитывая затраты на электричество и другие расходы на содержание, то на средних фермах можно заработать примерно 400-500$ в месяц. Заработанные на фермах криптовалюты обычно тратят на покупку новых ASIC-процессоров или расплачиваются ими за электричество (не в России). Так же заработанную

криптовалюту можно потратить в разных крупных сетях Mcdonald, Sabwey, Aliexpress. Или же зачислить на свой счёт в PayPal, Web Money, в которых их можно поменять на обычные деньги, которыми уже можно будет расплачиваться в любых сервисах. Например, биржа Bifinex одна из самых больших, где за день проводится огромное количество транзакций с криптовалютами, ещё на ней можно обменять криптовалюты на доллары, евро, рубли, и вывести их на YandexMoney, Visa/MasterCard. Биржа BTCChina - самая большая биржа по обмену и транзакциях с Биткоином, которая пострадала от ужесточение Китайских законов в сфере криптовалют. В целом в интернете очень много обменников - X-pay, Ychanger, BaksMan, ProstoCash, WMGlobus - на всех них можно поменять Биткоины на деньги. Далее эти деньги можно вывести на счета в Qiwi, Сбербанк, Альфа-банк, YandexMoney.

Из-за такой обстановки в мире возникло очень много разногласий по поводу того, что же такое всё-таки эти криптовалюты? Никто не сможет дать ответ на эти вопрос сейчас. Будущее криптовалют непредсказуемо.

Единственное, что можно сказать о криптовалюте – это риск. Часть стран хотят разработать криптовалюты своей страны. Только этим летом банк Евросоюза заявил, что они уже разрабатывают криптоевро. На 19 съезде коммунистическая партия Китая приняла решение о разработке криптовалюты Китая. 24 октября президент России заявил, что добыча криптовалют в России будет официально являться хозяйственным видом деятельности и облагаться налогом, а также приказал начать разработку крипторубля.

Так всё же что это? Деньги будущего? Или самая большая финансовая пирамида в истории человечества?

Список использованных источников

1. Деньги. Кредит. Банки: учебник под ред. Жукова В.Ф., 4-е изд. М.: ЮНИТИ 2011. С. 21–24.

2. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие под ред. Лаврушина О.И., 4-е издание. М.: КНОРУС 2010. С. 23–24.

3. Электронные деньги и платежные системы // Проблемы современной экономики. [Электронный ресурс] bbc.com/russian

4. Доклад Европейского Центрального Банка «Virtual Currency Schemes». [Электронный ресурс] inosmi.ru/cnn_com

5. Обзор цифровых валют [Электронный ресурс] forbes.ru

Научное издание

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ, ПРАКТИЧЕСКИЕ И ПОИСКОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Материалы
международной научно-практической конференции
НИЦ «Поволжская научная корпорация»
(27 декабря 2017 г.)

Материалы представлены в авторской редакции
Подготовка оригинал-макета О.А. Подкопаев
Подписано в печать 14.01.2018.
Электронное издание
PDF (Portable Document Format)
Усл. печ. л. 8,5.

Издательство ООО «Поволжская научная корпорация».
443096 г. Самара, ул. Чернореченская, 53, оф. 69.
Тел.: (917) 812-32-82
E-mail: info@naucorp.ru

ISBN 978-5-9500857-7-2