

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего
образования
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Тульский филиал**



**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В РЕШЕНИИ
ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Материалы Межвузовской научной студенческой конференции

15 декабря 2016 г.

Часть II

Тула - 2017

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего
образования
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Тульский филиал**

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В РЕШЕНИИ
ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**



Материалы Межвузовской научной студенческой конференции

Часть II

Тула - 2017

ББК 65.049(2)

С 69 Социально-экономические подходы в решении проблем развития региона.
Материалы Межвузовской научной студенческой конференции. 15 декабря 2016 г . Ч. II. -
Тула, Изд-во ТулГУ, 2017. –248 с.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Кузнецов Г.В., канд. физ.- мат. наук, директор филиала;
Назырова Е.А., канд. ист. наук, зам. директора филиала;
Городничев С.В., канд. техн. наук, зам. директора филиала;
Коршунова Г.В., д-р. экон. наук, доц.;
Поляков В.А., д-р экон. наук, доц.
Дунаева В.И., канд. экон. наук, доц.;
Бормотов И. В., канд. филос. наук, доц.;
Манохин Е.В., канд. физ.- мат. наук, доц.

В сборнике представлены тезисы выступлений студентов на Межвузовской научной студенческой конференции, прошедшей 15 декабря 2016 г. в Тульском филиале Финуниверситета при Правительстве РФ.

В центре внимания молодых исследователей социально-экономические проблемы и перспективы современного развития России и регионов, реформы в финансовой системе, актуальные проблемы бухгалтерского учета, аудита и анализа, менеджмента и маркетинга и пути их решения, роль математических методов и моделей в оптимизации экономических процессов.

Ответственная за выпуск – Никитина Е.А., канд. экон. наук, доцент

ISBN

ББК 65.049(2)

© Коллектив авторов, 2017

Содержание

Раздел I. Современные аспекты экономической теории, маркетинга и менеджмента	8
Репина А.В. Сланцевая революция. Реальность и будущее	8
Репина А.В. Системная концепция менеджмента «7s»	11
Рябинкина К.М. Государственный контроль и надзор за экономической деятельностью на примере ООО "Дюлон"	13
Рябинкина К.М. Почему доллар стал мировой резервной валютой	17
Рябихина Д.С. Перспективы и особенности российского рекламного рынка	22
Самедова С.М. Разработка комплекса маркетинга организации	25
Самойлова Е. С. Инновации в организации и управление ими	29
Саркисова К. Р., Чугаева С. Г. Проблема восприятия неординарного работника при приёме на работу	32
Сафонова К.О. Метод анализа конкурентоспособности организации на основе исследования её финансового состояния	36
Семина Г.Н. Роль контрактов в современной экономике и их связь с правами собственности	39
Серебрякова Т.Б., Гоголева В.С. Корпоративная культура как организационный ресурс маркетинга	43
Сидорова Т.М. Принципы противодействия коррупции	46
Слышкина Е.А. Организация складского хозяйства и управление запасами	49
Солодовникова А.В. Значение национального бренда в развитии российской экономики	52
Спектор О.И. Зависимость России от мирового валютного рынка, как фактор экономической нестабильности	55
Терехова О. В. Проблемы развития венчурного бизнеса в России и пути их решения	59
Токарева Е.А. Повышение эффективности использования средств на оплату труда	63
Трофимова Д.Д. Товарная политика торгового предприятия	69
Урюпин В.Ю. Анализ различных каналов сбыта (на примере ООО «Виват»)	72
Фокин Д. Е. Использование интернета в маркетинговой деятельности фирмы	76
Хромова В. А. Маркетинг на рынке фитнес-услуг и его особенности	80
Черных А.Д. Эффективность рекламы	83
Чугаева С. Г., Саркисова К. Р. Проблема восприятия неординарного работника при приёме на работу	86
Шевелева П. А. Роль лидерства в развития современного бизнеса РФ	89
Раздел II. Финансовая система: состояние, проблемы, перспективы	94
Барменкова А.О., Карпова Е.А. Методология экономического развития	94

туристического бизнеса в Тульской области за счет кредитования.	
Проблемы малого бизнеса	
Большунов И.С. Изменения, введенные в акционерных обществах, плюсы и минусы с экономической точки зрения	95
Бугаков Н.В., Еремеев П.М. Проблемы малого бизнеса в России и пути их решения	96
Бугакова А.В. Банковские гарантии как инструмент страхования финансовых рисков	98
Гвоздиков Н.К. Анализ структуры активов банка на примере ОАО «Сбербанк России»	100
Звягинцева Е.А. Влияние прямых иностранных инвестиций на развитие деятельности организации	103
Казидаяев Е.А., Лобнер А.В. Управление собственным капиталом на примере ОАО «Дикси»	105
Катыкин Д.Н. Методы максимизации прибыли	109
Королева Е.Ю. Пути повышения конкурентоспособности предприятия	110
Курбацкая С.В. Пути решения основных проблем развития рынка синдицированного кредитования в России	111
Новиков К.О. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия	114
Пантюхина Е.О. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на эффективность деятельности предприятия	115
Проказов Р.В. Краудфандинг как способ привлечения инвестиций	117
Репина А.В. Управление финансовыми рисками на предприятии	119
Рябинкина К.М. Человеческий капитал как объект инвестирования	121
Семилеткина А.В., Меджлумян А.М. Рынок венчурных инвестиций: проблемы и перспективы развития	124
Соболевский И.И., Яковлева А.В. Планирование на предприятии. Принципы и методы планирования	127
Солодовникова А.В. Интеграция корпораций как способ минимизации транзакционных издержек	129
Судин Д.А. Особенности финансов организаций малого бизнеса	131
Суханова Т.А., Зайцев А.Б. Проблемы платежеспособности и ликвидности организаций	133
Федосова А. Ю. Анализ состояния финансовых ресурсов домохозяйств РФ в 1990 – 2014 гг.	135
Фокина Е.С., Чибисов Д.В. Денежные фонды и резервы организации	138
Шабанов Т. Ф. Организация финансовой деятельности и управление финансами малого и среднего предпринимательства	140
Шлотгауер Е.А. Экономические санкции как инструмент давления на предприятия тульской области. Пути их решения на примере конкретной организации	141
Щеглова Д.Ю. Резервы снижения себестоимости. эффективность введения системы «Стандарт - Кост»	143

Раздел III. Актуальные проблемы бухгалтерского учета, аудита и анализа	149
Безгин З.С. Методы управления денежными потоками экономического субъекта	149
Звягинцева Е.А. Роль анализа хозяйственной деятельности в управлении и повышении эффективности производства	151
Катыкин Д.Н. Актуальные проблемы бухгалтерского учета	152
Катыкин Д.Н. Преимущества автоматизации бухгалтерского учета	153
Назарова А.Ю. Бухгалтерский учет в СССР в период НЭПа	155
Рябихина Д.С. Проблемы развития основных методов бухгалтерского учета	158
Раздел IV. Математические методы и модели в экономических исследованиях	162
Бугаков Н.В., Еремеев П.М. Теория вероятностей в нашей жизни	162
Винкуватова К.А., Мамаева Т.А., Матевосова М.А. Прогнозирование и статистика в составлении отчетности	164
Гвоздикова Н.К. Оптимизация инвестиционного портфеля на основе риск-ориентированного подхода	166
Губарева П.Н. Счет показателя утраченных лет здоровой жизни относительно региона Тульской области РФ	169
Казидаев Е.А., Лобнер А.В. Применение методов эконометрики для вычисления экономических показателей	170
Катыкин Д.Н. Развитие информационного общества в России	172
Красова В.Ю.; Ребус Д.В. Индексный анализ рождаемости в системе методического обеспечения муниципальной статистики	173
Позднышева А.С, Чибисов Д.В. Применение теории вероятностей в кредитовании	175
Раздел V. Теоретические и практические аспекты социально-экономических и политических наук	178
Анисимова Е.С. Корпоративные конфликты	178
Бахман Е. В. Понятие злоупотребления правом	180
Болотов Е.В. Банкротство юридических лиц	183
Изотов И.А. Правовой статус субъектов предпринимательской деятельности	185
Калиничев И. О. Юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности	192
Кизиева Е.А., Матюшкина А.А. Студенческое самоуправление как форма общественной деятельности	197
Комарова Е.А. Договор, как основание возникновения обязательственных правоотношений	200
Кузнецов Д.С. Реализация инвестиционной политики «Корпорацией развития» Тульской области	204
Лукина А.В. Умышленное банкротство физических лиц	208
Пархоменко В.М. Правовые аспекты аудиторской деятельности	212

Посохов Д.К. Правовое регулирование франчайзинга в РФ	216
Пугачева В.С. Банкротство	219
Симошина А.С. «Работа или второй ребёнок»	222
Стаханова Ю.В. Перспективы отмены транспортного налога: за и против	224
Суслова О. А. Правовой статус общества с ограниченной ответственностью	227
Теряева А.В. Социальный кризис: к постановке проблемы	230
Трифонов А.С. Структурный функционализм как парадигмальный принцип построения социальной системы	232
Статьи на английском языке	234
Винкуватова К.А., Позднышева А.С., Красова В.Ю. The dollar's strength is a problem for the world	234
Гвоздикова Н.К. Economic consequences of political moves	236
Дробот Е.С. Trends in global development	238
Коптева А.И. Virtual storage technology	240
Матевосова М.А. Investing in commodities	242
Тихомиров К.А. Renewable energy in the power war against coal	245
Яковлева О.И. Problem of migration in Europe	247

Раздел I. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ, МАРКЕТИНГА И МЕНЕДЖМЕНТА

Репина А.В.

Науч. рук.: канд. экон. наук, доц. Фомичева И.В.
Тульский филиал Финуниверситета

СЛАНЦЕВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ. РЕАЛЬНОСТЬ И БУДУЩЕЕ

В последнее десятилетие устоявшаяся в мире система добычи углеводородов подвергается активному натиску новых технологий разработки месторождений сланцевой нефти и газа в ходе так называемой «сланцевой революции». Родоначальником этих технологий стали США.

На протяжении 1990-х гг. добыча природного газа в США практически не менялась. В начале XXI века произошел переворот на рынке добычи природного газа в стране, США удалось совершить настоящий технологический прорыв. Усовершенствованная и постоянно развиваемая технология гидроразрыва пласта в сочетании с горизонтальным бурением позволили Америке начать добычу прежде экономически нецелесообразного природного газа, содержащегося в сланцевых породах. Все это привело к явлению, которому позже дали название «сланцевая революция».

Так в чем же заключается отличие сланцевой нефти от традиционно добываемой? Все отличие заключается в свойствах породы, в которой она залегает. Сланцевая нефть содержится в порах сланцевых пластов, характеризующихся низкой проницаемостью: нефть не может свободно передвигаться внутри пласта. Из – за этого приток нефти к скважине крайне минимален и традиционные методы добычи абсолютно неэффективны. Более того, пласты сланца обладают толщиной от десяти до ста метров и могут располагаться не только горизонтально, но и под наклоном, а глубина залегания составляет от 1 до 5 километров. Это снижает площадь соприкосновения вертикальной скважины с пластом сланца и существенно снижает эффективность добычи. Именно по этим причинам добыча сланцевой нефти, о запасах которой было известно уже давно, долгое время считалась нерентабельной.

По последним данным, производители сланцевой нефти сегодня добывают более 5,5 млн баррелей в день – это почти половина того, что добывает Саудовская Аравия или Россия. Стремительный рост добычи сланцевой нефти в США стал неожиданностью для рынка. К началу 2015 года объем добываемой в США сланцевой нефти практически сравнялся с объемом традиционно добываемой нефти. Сейчас в США активно действуют следующие месторождения: Marcellus, Haynesville, Eagle Ford, Bakken, Woodford, Fayetteville, Barnett, Antrim. Однако, стоит отметить, что пробуренные эксплуатационные скважины на начальном этапе дают высокий приток нефти, который падает уже через год на 55-85%. Решением этой

проблемы может стать массовое применение веерного и кустового бурения, а также повторного гидроразрыва пласта, позволяющее повысить продуктивность скважин [3].

Однако, несмотря на всю свою перспективность, добыча сланцевой нефти – удовольствие не из дешёвых. Как горизонтальное бурение, так и применение гидроразрыва в разы увеличивают стоимость бурения каждой отдельной скважины, и чем глубже залегает пласт сланца, тем дороже обходится применение этих технологий. Также стоит отметить, что добыче сланцевой нефти сопутствует множество опасных для окружающей среды и здоровья людей факторов, этот факт давно начал вызывать опасения у экологов и населения сначала в США, а теперь и по всему миру. Однако, несмотря на последствия, добыча сланцевой нефти и газа в США продолжается.

Возможна ли сланцевая революция в таких же масштабах, как в США, в других странах мира?

Добыча сланцевой нефти и газа возможна во многих регионах земного шара: существует более 600 известных месторождений более чем в 30 странах на всех континентах. Крупнейшие запасы сланца находятся в США, Бразилии, Иордании, России и Марокко, причем предполагается, что 72% мировых запасов находятся именно в США. [2]

Однако, по мнению многих экспертов, маловероятно, что другим странам когда-либо удастся догнать Соединенные Штаты. Сланцевая революция в США стала возможна во многом за счет большой поддержки правительства. Проводимая ФРС политика количественного смягчения создала материальную основу для «сланцевого бума». В разработку месторождений трудноизвлекаемой нефти были вложены огромные средства. Поскольку другие государства не могут позволить себе существование тысяч независимых нефтяных и газовых компаний, как в США, заключение ими масштабных сделок по разработке сланцев и выход на добычу отнимает десятилетия. Во многих демократических государствах процесс разработки сланцев тормозится синдромом «только не у меня во дворе». В отличие от жителей Оклахомы или Техаса, выросших по соседству с нефтегазовой индустрией, граждане других стран, как правило, с ней незнакомы. Не получая никаких экономических выгод и сталкиваясь только с оборотной стороной проектов по добыче, они вполне оправданно выступают против бурения.

Что касается России, стоит отметить, что с 2011 года ведущие российские компании, такие как «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «Газпром нефть», «Татнефть» и другие, стали активно применять отдельные элементы технологий сланцевой добычи. Однако в середине 2014 года грянули антироссийские санкции, сначала американские, а потом и европейские. Под санкции попали в первую очередь технологии по разработке «сланцевых» месторождений. Таким образом, в условиях кризиса и санкций в ближайшем будущем ожидать рентабельного освоения залежей нефти в России не приходится.

Что касается нынешнего положения США как родоначальника «сланцевой революции», то, стоит отметить, что в 2014 году, мировое снижение цен на нефть затормозило сланцевый бум в США. Компании по добыче сланцевой нефти были вынуждены частично или полностью отказаться от бурения новых или дополнительных скважин.

Тенденция к снижению сохранялась вплоть до 2016 года. Как следствие, тенденция к сокращению инвестиций в добычу сланцевой нефти в США, усилилась и, в совокупности с осторожным восприятием рисков на рынках капитала, привела к более заметному снижению добычи нефти в стране к концу нынешнего 2016 года.

Однако производители сланцевой нефти в США намерены увеличить свои инвестиции в добычу в том случае, если цены на нефть задержатся на отметке в 50 долларов за баррель или выше. Это свидетельствует об устойчивости американских энергетических компаний, которые пережили обвал цен с более чем \$100 за баррель в июне 2014 г. до менее чем \$30 в начале 2016 г. [4]

Что касается долгосрочных прогнозов, то к 2035 г. добыча сланцевой нефти в мире вырастет до 14 млн барр в день, прогнозируют в PriceWaterhouseCoopers. Цены на нефть упадут на 25-40% - до \$100-83 за баррель в реальном выражении. Мировая экономика выиграет, получив дешевую и доступную нефть. От низких цен на нефть очевидно пострадают производители и экспортеры традиционных видов нефти. В первую очередь, это скажется на их счете текущих операций. Самые большие потери понесет наша страна, как лидер по добыче традиционной нефти и газа, при худшем для нее сценарии баланс текущего счета может снизиться на 10%. В PriceWaterhouseCoopers советуют России самой начать разработку сланцевой нефти.[1]

Так каким же будет будущее для добычи нефти? Сейчас на этот вопрос вряд ли удастся ответить. Поэтому хотелось бы закончить статью точкой зрения, высказанной проректором Санкт-Петербургского государственного университета (СПбГУ) по научной работе, доктором геолого-минералогических наук С.В. Аплонным:

«Думаю, что производство сланцевых углеводородов в будущем будет только расти, естественно, испытывая колебания вместе со всем нефтяным бизнесом. Что бы ни говорили, а углеводородная эра продлится ещё не одно десятилетие, а ресурсы простой и дешевой нефти в мире почти исчерпаны, и нельзя с уверенностью утверждать, будет ли нефть Арктики дешевле сланцевой нефти. Поэтому, полагаю, сланцевая нефть будет занимать все большую долю в суммарном производстве углеводородов...»

Список литературы:

1. PriceWaterhouseCooper - [Электронный ресурс] - <https://www.pwc.com/>
2. The Wall Street Journal - [Электронный ресурс] - <http://www.wsj.com/>
3. Сланцевый бум в США - <https://www.vedomosti.ru/>
4. Сланцевая нефть и газ – [Электронный ресурс] - <http://www.forbes.ru>

Репина А.В.
Науч. рук.: канд. пед. наук, доц. Ляшко В. Г.
Тульский филиал Финуниверситета

СИСТЕМНАЯ КОНЦЕПЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА «7S»

Среди «синтетических» учений об управлении заметное место занимают ситуационные теории. Суть данных теорий состоит в том, что результаты одних и тех же управленческих действий в различных ситуациях могут кардинально отличаться друг от друга. Поэтому, осуществляя все необходимые действия, такие, как планирование, или распоряительство, или контроль, менеджеры должны исходить из того, в какой ситуации они действуют.

Одной из наиболее значимых в 80-е гг. системных концепций менеджмента является теория «7S», разработанная исследователями консультативной фирмы «МакКинзи» Томасом Питерсом и Робертом Уотерманом.

Исследования данных специалистов в области управления привели их к выводу, что эффективная организация формируется на базе семи взаимосвязанных составляющих, изменение каждой из которых с необходимостью требует соответствующего изменения остальных шести. Так как по-английски название всех этих составляющих начинается на «s», эта концепция получила название «7S».

Ключевыми составляющими теории «7S» являются следующие:

1. Стратегия.

Стратегия означает долгосрочный план развития компании, помогающий повысить конкурентоспособность бизнеса и создать устойчивые конкурентные преимущества. Критерии правильной стратегии просты: она должна быть четко сформулированной, иметь долгосрочные цели, быть направленной на достижение конкурентных преимуществ, коррелировать с общими ценностями и миссией компании.

2. Структура компании.

Под структурой в модели понимается способ организации взаимодействия между разными отделами в компании, с указанием принципов подчинения, приоритетности и зоны ответственности каждого отдела. Данный элемент модели является самым мобильным и легко поддается изменению.

3. Система управления.

Система управления описывает повседневные процедуры работы компании. Данный элемент модели «7S» отвечает за то, как принимаются управленческие решения, как в целом ведется ежедневная работа в компании, какими способами и методами развивается бизнес.

4. Сумма навыков.

Под навыками в модели понимается вся сумма способностей, возможностей и компетенций, которыми владеет персонал, работающий в компании на данный момент.

5. Состав работников.

Данный элемент модели 7С отвечает за то: сколько сотрудников работает в компании, кто они по специальности, как в компании организованы принципы работы с персоналом: набор, обучение, мотивация и вознаграждение.

6. Стиль взаимоотношений внутри компании.

По факту данный элемент характеризует стиль управления, принятый в компании. Значение руководителей высшего звена в компании и их роль в принятии важных решений по развитию бизнеса.

7. Система ценностей.

Основной центральный элемент модели «7S». Описывает нормы и стандарты взаимодействия, работы в компании; принципы корпоративной культуры и ключевые аспекты миссии предприятия. [1]

Каким образом можно использовать модель «7S» на практике?

Существует система «основных ступеней», выполнение которых необходимо при использовании данной модели на практике:

- сбор информации;
- анализ противоречий;
- создание идеальной модели работы компании;
- создание плана изменений, реорганизации работы компании;
- внедрение основных изменений, которые должны улучшить работу компании;
- контроль и мониторинг проведенной работы. [2]

Данная концепция имеет ряд преимуществ, ведь системный подход, который предусматривает концепция «7S», меняет традиционные взгляды на такие вопросы как: структура, управление персоналом, разделение власти, отношение к переменам, рабочие конфликты и прочие общие организационные проблемы.

К основным преимуществам концепции можно отнести:

- тот факт, что главным принципом данной теории является гибкость в управлении, а не формальный подход;
- ориентация на приоритет общечеловеческих, а не узковедомственных интересов;
- демократические взгляды на организационную структуру (к примеру, возможность рядовым работникам участвовать в процессе распределения прибыли и осуществлении управленческих функций).

Таким образом, в соответствии с данной концепцией, только те организации могут эффективно функционировать и развиваться, в которых менеджеры способны эффективно поддерживать в оптимальном состоянии систему, состоящую из данных семи составляющих.

Список литературы:

1. А.И. Орлов. Менеджмент: Учебник/ А.И. Орлов - М.: Издательство "Изумруд", 2013. - 298 с.

2. И.Н. Герчинкова. Менеджмент: Учебник/ И.Н. Герчинкова - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010 — 512 с.

Рябинкина К.М.
Научн. рук.: канд. техн. наук, доц. Ефремова Н.Е.
Тульский филиал Финуниверситета

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ И НАДЗОР ЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ ООО "ДЮЛОН"

Система органов исполнительной власти РФ, осуществляющих государственный контроль и надзор в экономической сфере деятельности, представлена довольно широко. Процесс ее формирования значителен, как по временному периоду, так и по структурной составляющей. Система органов исполнительной власти РФ, осуществляющих государственный контроль и надзор в экономической сфере, постоянно совершенствуется и адаптируется к запрашиваемым обществом и существующей экономической модели условиям.

Существующая система контроля должна гарантировать полноту и достоверность информации, обеспечивая доверие общества.

Сложившаяся ситуация в сфере контрольно-надзорной деятельности является неудовлетворительной и для общества, и для государства, и для бизнеса. По статистике, контрольные органы ежегодно охватывают проверками в среднем 3 % подконтрольных субъектов, лучшие ведомства — около 17 %, а значит, в среднем один подконтрольный субъект попадает под проверку раз в 30 лет, а для наиболее активных ведомств — раз в 5-6 лет. Для общества это означает, что уровень защиты со стороны государственного контроля недостаточен [7].

Стоит отметить, что ООО "Дюлон" осуществляет свою деятельность в строительной сфере, и, соответственно, в процессе функционирования взаимодействует с различными органами исполнительной власти, в особенности в сфере налоговых, санитарных, пожарных и экологических проверок.

Государственное учреждение - Ярославское региональное отделение Фонда социального страхования Российской Федерации в 2015 году проводило плановую проверку в период 10.03-13.03 с целью проверки правильности начисления и уплаты взносов. По итогам проверки нарушений в начислении страховых взносов не выявлено. Вынесено решение об отказе в привлечении к ответственности - уплаты пени.

Также ТО Управления Роспотребнадзора по Ярославской области в г.о. г. Рыбинск и РМР проводил плановую выездную проверку в 2014 году 03.03 с целью проверки соблюдения законодательства.

Выявлены нарушения ст. 4, ст. 5 Закона РФ от 07.02.1992 № 2300-1 "О защите прав потребителей"[2]; п. 23, п. 24 Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 № 55 "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных

товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" [3].

По итогам проверки вынесено Предписание № 263 от 03.03.2014 г. об устранении выявленных нарушений [10].

В сфере деятельности ООО "Дюлон" значительная часть системы органов исполнительной власти РФ продублирована различными ведомствами.

В результате внесения поправок в действующее законодательство Российской Федерации с 1.01.2016 г. по 31.12.2018 г. плановые проверки в отношении субъектов малого предпринимательства проводиться не будут. Однако запрет касается только тех проверок, которые регулирует Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»[1]. Их проводят трудовые инспекции, санэпидемстанции, органы Роспотребнадзора. При этом внеплановые проверки должны будут проводиться уполномоченными органами в полном объеме. Правила их проведения остаются неизменными.

В настоящее время система органов исполнительной власти РФ, осуществляющих государственный контроль и надзор в экономической сфере деятельности на примере ООО "Дюлон" ввиду предоставления "надзорных каникул" в период с 1 января 2016 года по 31 декабря 2018 года осуществляет воздействие в качестве внеплановых проверок и в определенной части нормативного регулирования деятельности.

Длительное время в бизнес среде и среди правозащитников говорилось о том, чтобы сократить число проверочных мероприятий, с целью облегчения давления на бизнес. Результатом стала определенная либерализация процесса ведения бизнеса, и главное, введение ряда мер, направленных на сокращение административной и фискальной нагрузки на малый и средний бизнес (МСБ).

Государство, несмотря на увеличение финансирования и сокращение численности «контролеров», тратит из бюджета на содержание 1 сотрудника, занятого контрольной деятельностью, в среднем около 59 тыс. руб. в месяц, что включает в себя также расходы на содержание зданий, приобретение имущества, проведение экспертиз, уплату налогов с заработной платы. Сложившаяся ситуация создает почву для злоупотреблений со стороны чиновников, начинающих преследовать собственные, а не государственные интересы.

Бизнес, в свою очередь, сталкивается с произвольным толкованием норм.

Крупные и средние предприятия для взаимодействия с контролерами создают специальные службы юристов, малые предприятия «уходят в тень». Значительными являются дополнительные издержки, расходы на удовлетворение избыточных требований, которым должны соответствовать субъекты предпринимательской деятельности и их объекты. Часто такие требования являются устаревшими, не соответствуют современному уровню развития технологий и организационным возможностям контролирующих

органов. В условиях экономического роста с этим еще можно было бы смириться, но в условиях рецессии такие издержки являются критическими с точки зрения обеспечения конкурентоспособности.

Контрольно-надзорная деятельность должна быть направлена на достижение главных целей: обеспечение безопасности жизни и здоровья граждан, защиту окружающей среды, имущества, других охраняемых ценностей. Такая идеология предполагает построение совсем иной системы контроля.

Необходимо отказаться от всех требований, не связанных с безопасностью. Контрольные мероприятия следует проводить там, где есть риск причинения вреда, а не «сплошняком» [5, с. 32-37]. При этом очевидно, что для наиболее опасных объектов плотность контроля должна возрасти, а для наименее опасных объектов — кардинально снизиться.

В этих условиях особо важное значение имеет работа по модернизации системы контрольно-надзорной деятельности и переходу на риск-ориентированный подход, начатая Правительством Российской Федерации. Так, на протяжении 2015 г. активно шла работа над проектом федерального закона «О государственном и муниципальном контроле и надзоре в Российской Федерации», на систематической основе на площадке Открытого правительства, Минэкономразвития России, Российского союза промышленников и предпринимателей, НИУ «Высшая школа экономики» широко обсуждались наиболее актуальные вопросы реформирования [7].

Избыточные обязательные требования являются не только источником дополнительных издержек, но и ограничением технического перевооружения предприятий.

Существующие системы нормирования нуждаются в модернизации. При этом первым шагом в данном направлении должна стать инвентаризация и раскрытие всеми контрольными органами в систематизированном виде исчерпывающих перечней обязательных требований на официальных сайтах.

Комиссия правительства РФ одобрила законопроект, которым предлагается установить запрет на проведение с 1 января 2016 года по 31 декабря 2018 года плановых проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, относящихся к МСБ [4].

При этом надлежит заметить, что проверки на период 2015 года составляют по данным Генеральной прокуратуры, которые были предоставлены РБК, в 2015 году внеплановый характер носили две трети всех проверок бизнеса. Большинство проверок бизнеса — 66% — в 2015 году носили внеплановый характер. В 2015 году контролирующие органы провели в общей сложности 1,994 млн. проверок — на 8% меньше, чем в 2014 году (тогда бизнес проверили 2,17 млн. раз). Количество внеплановых проверок снизилось примерно на 100 тыс. (до 1,32 млн.), но их доля даже чуть выросла [6].

Соответственно система органов исполнительной власти РФ, осуществляющих государственный контроль и надзор в экономической сфере деятельности в период ограничения плановых проверок, сконцентрирована на

внеплановых проверках. Данное обстоятельство является как положительным фактором оказывающим проверочный эффект и защищающий права потребителей, так и негативным, ввиду определенного эффекта для функционирования самой организации, в данном случае, общества с ограниченной ответственностью "Дюлон".

Стоит заметить, что по статистике Минэкономразвития, которая несколько отличается от данных предоставленных Генеральной прокуратурой, подтверждается рост доли внеплановых проверок. Если в 2013 году на внеплановые приходилось 49% от всех проверок, то в 2014 году их доля подскочила до 56%, а по итогам прошлого года достигла 59%. В 2015 году на 824 тыс. плановых проверок пришлось 1 млн. 180 тыс. внеплановых мероприятий (без учета проверок на муниципальном уровне, данных по которым у Минэкономразвития пока нет) [6]. При этом не стоит забывать и о проверках на муниципальном уровне, которые выполняют также взаимосвязанную с системой органов исполнительной власти РФ надзорную и контрольную функции.

Относительно общества с ограниченной ответственностью "Дюлон" система органов исполнительной власти Российской Федерации, осуществляющих государственный контроль и надзор в экономической сфере деятельности, представлена налоговым органом.

Необходимо отметить, что со стороны Межрайонной ИФНС России № 3 по Ярославской области к ООО "Дюлон" не зарегистрировано каких-либо правонарушений, что является показателем законопослушной деятельности общества.

Конечно же, основным регулятором выступает Правительство Российской Федерации, далее система представлена Министерством экономического развития, Антимонопольной службой и иными министерствами, особенно стоит отметить региональную исполнительную власть, а в данном случае Ярославскую область.

Таким образом, анализируя законодательство, можно заключить, что деятельность налоговых органов сконцентрирована на результативности контрольно-надзорного проводимого мероприятия и формировании благоприятной среды для ведения предпринимательской деятельности, а также обеспечении соблюдения прав налогоплательщиков и обеспечение поступлений налоговых платежей в бюджет страны.

Список литературы

1. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.2008 № 294-ФЗ, с изм. и доп., вступ. в силу с 04.07.2016 // Российская газета. - № 266. - 30.12.2008.

2. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1, в ред. от 03.07.2016 // Российская газета. - № 8. - 16.01.1996.

3. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» от 19.01.1998 № 55, в ред. от 22.06.2016 // Российская газета. - № 21. - 04.02.1998.

4. Голова И. Проверка отменяется. Российская газета. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rg.ru/2015/06/09/proverki.html> (дата обращения 25.03.2016).

5. Калачева О.Н. Проблемы внутреннего контроля в организациях малого и среднего бизнеса // Аудитор. - 2015. - № 10. - С. 32 - 37.

6. Штыкина А. Провальный план: почему мораторий на проверки не поможет предпринимателям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/14/03/2016/56e2e0ee9a7947475eb314a6> (дата обращения 25.03.2016).

7. Официальный сайт Комитета по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности и устранению административных барьеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.goskontrol-rspp.ru/> (дата обращения 25.03.2016).

8. Учредительные документы ООО «Дюлон».

9. Материалы финансовой отчетности ООО «Дюлон».

10. Отчеты по результатам проверок ООО «Дюлон».

Рябинкина К.М.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Мясникова Е.Б.

Тульский филиал Финуниверситета

ПОЧЕМУ ДОЛЛАР СТАЛ МИРОВОЙ РЕЗЕРВНОЙ ВАЛЮТОЙ

Резервные валюты были созданы, чтобы упростить расчеты по международным сделкам, снизить транзакционные издержки. Благодаря своей стабильности и весу на мировом валютном рынке, резервные валюты выступают в качестве инвестиционных активов для национальных банков. Покупая резервные валюты для пополнения золотовалютных резервов, банки создают «запас прочности» на случай финансовых кризисов, а также для проведения валютных интервенций, с помощью которых регулируется курс национальной валюты.

На основе резервных валют рассчитываются валютные паритеты — официально установленные соотношения между двумя валютами, служащие основанием валютных курсов. Получение статуса резервной валюты тесно связано с такими условиями, как масштабность и развитость экономики

страны-эмитента, хорошая финансовая инфраструктура, устойчивость валюты к курсовым колебаниям, активность страны-эмитента на международном рынке.

Мировая резервная валюта, в качестве которой на сегодняшний день выступает американский доллар, призвана решать задачи финансирования международной торговли, а также хранения и накопления странами своих финансовых резервов.

Резервная валюта представляет собой денежные средства, которые используются в значительных количествах в правительствах стран и государственных учреждений в качестве средства международного платежа. Ранее эти активы в основном состояли из золота и серебра, в последующем Бреттон-Вудская система включила в их число доллар США и другие валюты.

Начиная с 1973 года, крупные валюты не могут быть официально переведены в золото при международном расчете. Несмотря на это, международная резервная валюта используется в целях поддержки котировки национальных валют. Например, Мексика выпускает песо (которые, по своему существу, являются долговыми расписками) для своих граждан, и одновременно Центральный банк страны приобретает на них доллары США, евро или другую денежную единицу мирового значения. Отдельные страны также хранят золото или другие драгоценные металлы в качестве своих официальных внутренних резервов[5, С. 8-11].

Доллар США заменил британский фунт стерлингов в качестве мировой резервной валюты примерно в 1945 году после Бреттон-Вудских соглашений. В то время он был валютой с наибольшей покупательной способностью и поддерживаемой золотом (эта основа была ликвидирована в 1973 году). Но американская денежная единица, вероятно, не останется мировым резервным эквивалентом навсегда[1, С. 12-16].

Резервная валюта и денежно-кредитная политика Денежно-кредитная политика оказывает большое влияние на валютные резервы. Большинство крупных экономик обладают гибкими или плавающими схемами обменного курса, четкими избыточным спросом и предложением по покупке или продаже резервной валюты. Например, если страна хочет повысить стоимость своей национальной денежной единицы, она может выкупить ее из валютных резервов. Другие страны могут использовать фиксированные курсовые схемы по различным причинам.

В соответствии с такой системой, спрос и предложение могут изменять значение и стоимость национальной валюты. Например, увеличение спроса на национальную денежную единицу (например, по причине относительно сильной экономики) приведет к более высокой ее стоимости. Страны также должны постоянно следить за состоянием основных резервных валют, чтобы избежать отрицательного влияния на свои внутренние запасы. Например, значительная инфляция в США может привести к девальвации доллара и последующей девальвации других валютных резервов. В конечном счете, это ограничивает определенные преимущества финансовой политики государства.

Основной резервной валютой является денежная единица, которая используется в значительных количествах многими правительствами в качестве средства международного платежа. Она может быть использована центральными банками для оплаты внешних долгов и защиты национальной валюты, а также помогает определить суверенные рейтинги. Крупнейшими держателями резервной валюты являются Китай, Япония и Россия.

Доллар США является наиболее широко распространенной денежной единицей среди выделенных резервов на сегодняшний день. На протяжении последнего десятилетия около двух третей долей общего объема выделенных валютных резервов стран находились в долларах США. По этой причине Соединенные Штаты в настоящее время способны запустить высокие торговые дефициты с сильно отложенным экономическим воздействием или даже устроить валютный кризис[3, С. 27-29].

В том же случае, если количество не долларовых активов существенно возрастет, могут возникнуть серьезные последствия для американской экономики. Изменения такого рода редки и, как правило, происходят постепенно, в течение долгого времени. При этом рынки, участвующие в этом процессе, оказываются способны настроиться соответствующим образом. Тем не менее, доллар сегодня – это основная резервная валюта, потому что он имеет стабильность благодаря таким активам, как казначейства безопасности США.

Вместе с тем, доминирующее положение американской денежной единицы среди мировых резервов оспаривается в настоящее время. Это происходит из-за роста доли нераспределенных резервов, а также по причине сомнений относительно стабильности в долгосрочной перспективе такой единицы, как доллар. Резервная валюта в виде американских денег позволяет Соединенным Штатам навязать односторонние санкции против действий, происходящих между другими странами, что может иметь неблагоприятные последствия.

Доминирование доллара позволяет США активно влиять на глобальные экономические процессы и обеспечивать супердержаве существенные экономические и политические преимущества. Иными словами, доллар используется как орудие глобального управления, осуществляемого американцами в первую очередь на пользу самой Америке. С этим связано главное противоречие доллара: как мировые деньги, обеспечивающие функционирование мирового хозяйства, он в то же время имеет национальную форму эмиссии, подчиняется американской политике и правилам монетарного регулирования, служит национальным интересам США. Такое положение, однако, содержит в себе угрозу неустойчивости системы доминирования доллара[4, С. 5-15].

Господство американской валюты становится все более одиозным с точки зрения интересов многих стран мира, которые предпринимают усилия для поиска иных форм мировых валютных отношений.

Предпосылки движения доллара к вершине мирового могущества начали складываться еще в первой половине XX века, в период между двумя

мировыми войнами, когда США вышли на передовые рубежи мировой экономики, превратились в главную экономику мира, обойдя по производству ВВП Британскую империю. Это имело последствия и для мировых расчетных отношений: американская валюта, так же как и английский фунт стерлингов, в это время становится наиболее используемой валютой.

Конечно, экономический взлет США был не единственным фактором усиления позиций доллара в мировой экономике. Другая причина состояла в том, что этот процесс совпал с утратой золотом роли мировых денег, когда оно во все в большей степени из-за естественных ограничений его добычи, а также вследствие необходимости быстрого расширения ликвидности для обеспечения потребностей возрастающих мировых рынков товаров и капитала (и в конечном счете роста мировой экономики) стало замещаться национальными деньгами.

История про то, как доллар стал мировой валютой, известна и понятна. Однако не совсем ясно, что его удерживает в этом статусе. Современный мир опять многополярен. Европа восстановилась после большой войны, почти все ее страны объединились в союз с максимально возможной интеграцией экономик в виде единой валюты. В очередной раз восстанавливается Россия, стремительно развивается Китай, разрушенная когда-то Япония стала страной с развитой экономикой. Несмотря на это, США продолжают держать все государства на долларовой игле.

Ситуацию, почему доллар является мировой валютой, можно назвать очередным феноменом, а можно объяснить очень просто:

1) Дело в привычке. Экономика не любит резких скачков: если что-то работает и приносит выгоду, зачем от этого отказываться? Доллар для мировой экономики давно стал условностью. Однако эта условность и привычка снижают уровень многополярности мира, усиливая возможности одной страны контролировать всю мировую экономику.

2) Политика США со времен Второй мировой войны направлена на постоянное ослабление других стран и подчинение их своему контролю. Это проявляется как в постоянных локальных войнах, изматывающих экономики воюющих государств, так и в диктате ТНК, зарегистрированных в США.

3) Расчеты в валютах двух торгующих стран затруднены из-за проблем с установкой их экономически адекватного курса. Проблема эта состоит, прежде всего, в разнице покупательской способности валют.

4) В многополярном мире установить единую валюту сложно, поскольку валюты нескольких стран с ведущей экономикой находятся в сильной конкуренции. На сегодня конкурентами доллара как мировой валюты являются евро, юань и, возможно, в перспективе рубль. Эта неопределенность лидера является одним из факторов, помогающих удержать доллар в мировых лидерах[2, С. 13-19].

Более 65 последних лет доллар США отлично справлялся с этой функцией, но похоже, что его время подходит к концу, и моновалютная система вскоре прекратит свое существование, уступив место двухвалютному или иному мировому стандарту.

Глобальный финансовый кризис наглядно продемонстрировал, что доллару одному тяжело справляться с функциями, которые должна выполнять резервная валюта. В самих Соединенных Штатах макроэкономическая ситуация далека от идеальной, в частности, это касается угрозы фискального обрыва, постоянного растущего госдолга (по прогнозам в 2017 году он составит 18532 млрд. долл.), напряженной ситуации в сфере занятости. Все это говорит о том, что в скором будущем наступит новый валютный порядок, в котором понятие "главная резервная валюта" исчезнет, а на смену ему, скорее всего, придет корзина из нескольких резервных валют. В связи с этим все больше появляется различных предположений относительно дальнейших перспектив российского рубля, который вполне может превратиться в резервную валюту регионального масштаба. В принципе, это вполне реально, такие шансы действительно существуют. Однако для этого нужно, чтобы в России сформировался полноценный рынок государственных облигаций. Пока он отсутствует, говорить о каком-либо статусе не имеет смысла, поскольку данное условие является ключевым для того, чтобы рубль превратился в одну из резервных валют. Вторым условием является низкая инфляция и стабильность.

В перспективе эти цели можно достичь к 2017-2018 годам. Нынешние реалии таковы, что россияне неохотно хранят сбережения в инвестиционных институтах или в банках. При этом для хранения в основном выбирают евро либо доллар. Вряд ли в ближайшее время ситуация изменится кардинальным образом. Необходимо, чтобы правительство всячески способствовало развитию биржевой торговли, свободной конвертации рубля и продаже российских облигаций на международных рынках[1, С. 12-16].

Защита в России прав собственности, развитие фондового и финансового рынков, корпоративное законодательство и устойчивая банковская система – вот что может существенно помочь рублю стать новой резервной валютой. Если правительство к тому же приложит все усилия к улучшению инвестиционного климата, то появится масса инвесторов, заинтересованных использовать российский рубль в качестве запасной резервной валюты.

На Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию в 2010 году прозвучал призыв отказаться от доллара США в качестве одной крупной резервной валюты. Говорилось о том, что новая резервная система не должна быть основана на единой денежной единице. Вместо этого следует разрешить эмиссию международной ликвидности, чтобы создать более стабильную глобальную финансовую систему. Центральные банки и финансовые аналитики России и Китая, а также Совет Сотрудничества стран Персидского залива выразили желание видеть независимую новую валюту для замены доллара в качестве резервных активов.

Таким образом, Китай, Россия, Индия, Турция, Бразилия, Венесуэла и другие страны-производители нефти в последнее время договорились вести взаимную торговлю и инвестиции в своих собственных единицах и тем самым расширить мировые резервные валюты. Тем не менее, в начале 21-го века золото и нефть по-прежнему оцениваются в долларах.

В настоящее время китайский юань (RMB) не может быть использован в качестве резервной валюты до тех пор, пока китайское правительство поддерживает управление капиталом и конвертации валюты. Приобретение этой денежной единицы не будет привлекательным для центральных банков, если Китай не разовьет сильный открытый рынок облигаций. Банк Международных расчетов оценивает, что в 2010 году около 0,9% всех валютных сделок на рынке проводились в юанях.

Список литературы

1. Буторина О. Как США обеспечили победу доллара в Бреттон-Вудсе // Вопросы экономики. – 2015. - № 8. – С. 12-16.
2. Ершов М. В. О некоторых проблемах валютного курса рубля // Деньги и кредит. - 2015. - № 6. - С. 13–19.
3. Зиниша О.С. О будущем мировых валют: прогнозы и анализ ведущих резервных валют // Экономика и социум. – 2015. - № 6(19). – С. 27-29.
4. Кондратов Д. Актуальные подходы к реформированию мировой валютной системы // Общество и экономика. – 2016. - № 2. - С. 5-15.
5. Пищик В. Я., Алексеев П. В. О концептуальных подходах к валютной унификации в процессе создания Евразийского экономического союза // Деньги и кредит. – 2015. - № 9. – С. 8-11.

Рябихина Д.С.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Фомичева И. В.

Тульский филиал Финуниверситета

ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЕКЛАМНОГО РЫНКА

Рекламный рынок становится одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики любой страны, причем его влияние на товарные рынки постоянно возрастает. Успех рекламодателя означает одновременно и успех товаропроизводителя. А результаты деятельности на рекламном рынке, в конечном итоге, определяют степень и условия развития товарных рынков.

Российский рекламный рынок в I квартале 2016 года показал рост практически по всем сегментам медиа на фоне значительного падения за аналогичный период прошлого года. Однако пока ему не удалось достигнуть показателей января-марта пикового 2014 года.

По данным комиссии экспертов Ассоциации Коммуникационных Агентств России (АКАР), по итогам за I квартал 2016 года суммарный объем рекламных бюджетов в средствах распространения рекламы за вычетом НДС составил свыше 75 млрд. рублей, что на 18% больше, чем за аналогичный период 2015 года.

Практически вернуло себе докризисные позиции в рублях эфирное ТВ: его рост за отчетный период составил 18%, до 35-35,5 млрд. руб. Фантастический рост в 110% показало кабельно-спутниковое ТВ, которое после негативного воздействия недолгого законодательного запрета год приходило в себя. При объеме рекламных доходов в 720 млн. руб. за квартал у него есть все шансы достигнуть в скором времени прежних объемов.

Положительную динамику продемонстрировали практически все сегменты медиа, кроме печатной прессы, за отчетный период печать потеряла 14%. Наружная реклама в январе-марте 2016 года прибавила 7%, реклама на радио - 12%. indoor и реклама в кинотеатрах - 8%. Причины, на наш взгляд, в разобщенности игроков рынка, неадекватной ценовой политике и неумении менеджеров издательских домов найти общий язык с агентами и клиентами. Перспективы развития бумажного сегмента при сохранении этой политики весьма сомнительны.

Главным драйвером развития российского рекламного рынка остается интернет-реклама, объем которой в I квартале увеличился на 31%, до 23,7 млрд. руб. Таким образом, интернет реклама к настоящему времени прочно заняла треть всей медийной рекламы на российском рынке.

В целом картину можно представить в виде данных таблицы 1, составленной на основе статистических отчетов экспертов Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР). [5]

Таблица 1 - Объем рекламы в средствах ее распространения

Сегменты	Январь-Март 2016	Прирост, %
Телевидение	35,7-36,2	19%
<i>в т.ч. эфирное</i>	<i>35,0-35,5</i>	<i>18%</i>
<i>кабельно-спутниковое</i>	<i>0,72</i>	<i>110%</i>
Радио	2,7-2,9	12%
Печатные СМИ	4,2-4,4	-14%
<i>в т.ч. газеты</i>	<i>1,2-1,3</i>	<i>-10%</i>
<i>журналы</i>	<i>2,0-2,1</i>	<i>-11%</i>
<i>рекламные издания</i>	<i>0,9-1,0</i>	<i>-24%</i>
Наружная реклама	7,5-7,8	7%
Интернет	23,7	31%
Прочие	0,70	8%
Итого	75,0-75,5	18%

Суммарный объем региональной рекламы в средствах ее распространения по четырем медиа сегментам – телевидению, радио, прессе и наружной рекламе – в I квартале 2016 года за вычетом НДС, по оценке экспертов АКАР, составил 9,2 - 9,4 млрд. руб., что выше аналогичного показателя прошлого года всего на 2%.

Современная система российского рынка рекламы характеризуется более широким использованием терминов Above The Line (ATL) и Below The Line (BTL), которые появились в середине XX века. Говорят, что разделение произошло совершенно спонтанно. Руководителю одной из ведущих американских компаний принесли на утверждение рекламный бюджет, включавший в себя работу со средствами массовой информации. Однако в бюджет не были включены затраты на раздачу бесплатных образцов продукции, купонов, проведение конкурсов, раздача подарков и так далее. Все эти средства маркетинговых коммуникаций были вписаны от руки и под чертой основных расходов. Так, согласно существующей легенде возникли понятия "над чертой" и "под чертой". [2]

Термин BTL сегодня объединяет различные технологии, такие как: мерчендайзинг, директ-маркетинг, PR, промоушн-акции, POS реклама, спонсорство и так далее. Многие компании сейчас поняли ценность BTL технологий, и выделяют на них все больше средств: по разным оценкам от 20 до 40% своего рекламного бюджета.

В ATL же входит стандартная, привычная нам всем реклама, как телевидение, радио, газеты, журналы и прочая печатная продукция.

У ATL и BTL разные задачи: с помощью методов ATL компания строит бренд, создает легенду, вызывает у потребителей определенные ассоциации. Составляющими BTL рекламы являются стимулирование сбыта, PR, прямой маркетинг и личные продажи.

Какие же мероприятия включают в себя реклама BTL?

Consumer promotion рассчитан на конечного потребителя – лотереи, промо-акции, дегустации, раздача призов.

Trade promotion стимулирует дистрибьютеров – привлечение “тайных покупателей”, выкладка товаров, поощрение дистрибьютеров и торгового персонала.

POSM (Point of Sale Materials) - это рекламное оформление в местах продаж: ценники, наклейки, чашки, упаковка и т. д.

Special events подразумевает проведение событийных рекламных мероприятий: концертов, фестивалей, благотворительных акций, конференции и т. п. [3]

Безусловно, BTL не решает все проблемы, но в условиях современного рынка это один из эффективных методов, стимулирующих сбыт. [1]

Термин TTL сочетает использование методов ATL– и BTL-рекламы и приобретают небывалую популярность среди специалистов по рекламе. Этот термин, по сути, является аналогом концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций, когда приемы ATL– и BTL-рекламы используются совместно для усиления эффекта и преодоления недостатков широкомасштабной рекламы, не имеющей личного контакта и узкой по охвату личной продажи.

На сегодняшний день что же более выгодно? Несомненно, растущая популярность TTL не может не вызвать вопроса: а что же будет с

традиционными ATL- и BTL-агентствами в контексте общей тенденции к интеграции?

Стоит отметить, что уже сегодня прослеживается тенденция перехода BTL-агентств к предоставлению интегрированных услуг. Лидеры BTL-рынка уверенно переходят на высший уровень и начинают заходить на территорию ATL-коммуникаций. По сути, большинство агентств уже занимаются разработкой именно комплексных программ.

Мы можем прогнозировать, что процесс всеобщей глобализации в скором времени охватит рекламный рынок. Клиентов будут обслуживать крупные рекламные холдинги, предлагающие комплексные TTL-решения. Именно новые интегрированные коммуникации являются поколением next в рекламной индустрии.

Список литературы

1. Еремин, В.Н. Маркетинг. Основы и маркетинг информации: учебник / В.Н.Еремин. – М.: КноРУс, 2014. – 648 с.
2. Мазилкина, Е.И. Основы рекламы: Учебное пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина, Л.А. Ольхова. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с.
3. Мудров, А.Н. Основы рекламы.: Учебник / А.Н. Мудров. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2012. - 416 с.
4. Щепилова, Г.Г. Основы рекламы: Учебник для бакалавров / Г.Г. Щепилова, К.В. Щепилов. - М.: Юрайт, 2013. - 521 с.
5. Объем рекламы в средствах ее распространения [Электронный ресурс] / АКАР. <http://www.akarussia.ru>.

Самедова С.М.

Научн. рук.: докт. экон. наук, доц. Поляков В.А.

Тульский филиал Финуниверситета

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время в условиях активного развития рыночных отношений маркетинг становится все более востребованным среди российских предприятий, теперь он имеет гораздо более широкое распространение в компаниях, чем в прошлом столетии.

Со временем руководство фирм стало осознавать, что в условиях растущей конкуренции, при максимально полном насыщении рынка, при росте знаний потребителей в области культуры потребления, маркетинг становится жизненно необходимым для деятельности любого предприятия.

Маркетинг является одним из главных направлений в деятельности современного предприятия. При его применении возникает соответствие между возможностями предприятия и потенциальными ожиданиями потребителей.

Маркетинговая деятельность состоит из большого количества функций: это и проведение сегментации рынка, и маркетинговые исследования, и

изучение потребителей, и определение позиции продуктов на рынке и многих других[4].

Но только грамотно спланированная маркетинговая деятельность, имеющая конкретные, измеримые и достижимые цели, может привести предприятие к достижению этих целей, к росту финансовой стабильности, к получению максимального экономического эффекта.

Можно сказать, что основная цель маркетинга заключается в том, чтобы связать интересы предприятия с интересами потребителями и получить из этого максимальную выгоду. Речь идет о том, что только удовлетворяя потребности покупателей предприятие будет получать прибыль. Следовательно, грамотная маркетинговая деятельность приносит пользу и потребителям, и производителям, и продавцам.

В настоящее время разработка мероприятий по совершенствованию управления маркетинговой деятельностью является важной частью коммерческой деятельности любого предприятия. Так как даже самый лучший товар с отличными характеристиками не обладает приемлемым уровнем конкурентоспособности, если предварительно не подготовить к нему потенциального потребителя.

Ввиду всего вышесказанного можно констатировать, что вопрос грамотной разработки комплекса маркетинга в настоящее время для любого предприятия является актуальным.

Разработка комплекса маркетинга основывается на формировании нового образа мышления и нового образа действия, развитии коммуникативных связей предприятия с рынком.

Комплекс маркетинга (часто называют маркетинг-микс) — это определенный набор инструментов (объектов, процессов и функций), управляя которыми сотрудники службы маркетинга стараются наилучшим образом удовлетворить потребителей [3].

Иначе говоря, комплекс маркетинга — это совокупность некоторых переменных факторов маркетинга, учет которых, воздействие на них и манипуляция ими помогают предприятию достигать своих целей через получение желаемой ответной реакции со стороны потребителей [1].

Итак, комплекс маркетинга - это определенные переменные, или элементы, контролируемые маркетингом.

Представим эти переменные на рисунке 1.

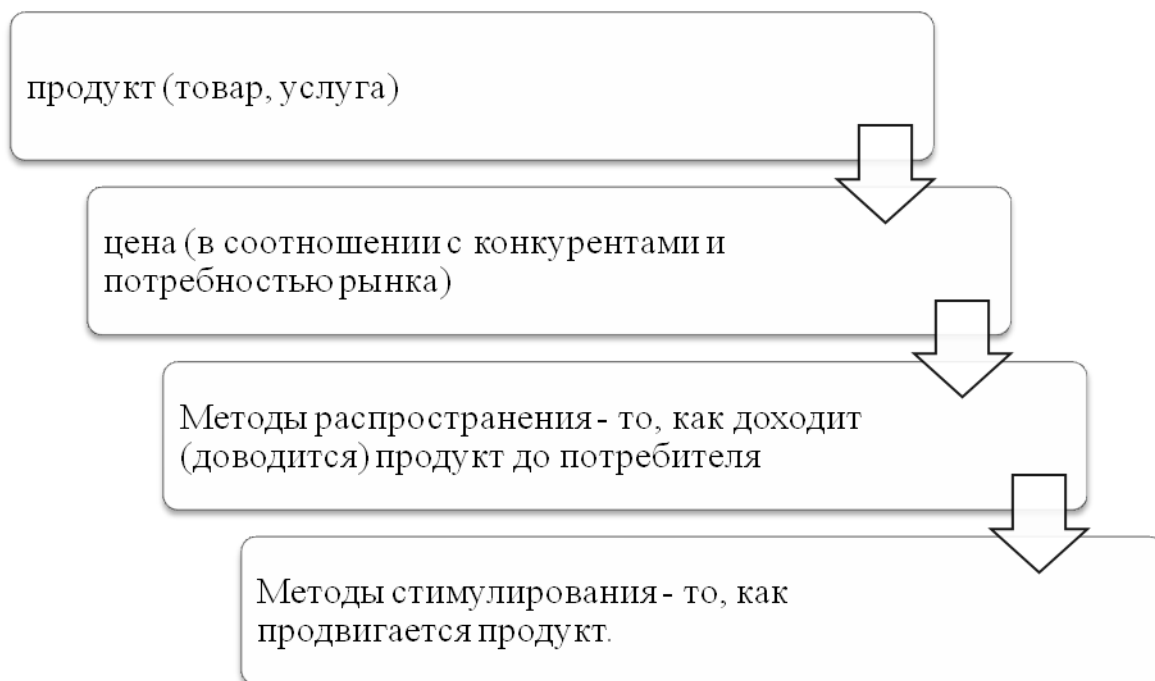


Рисунок 1 - Элементы комплекса маркетинга

Эти элементы объединяются в комплекс маркетинга и обозначаются концепцией «4Р», так как названия данных элементов в английском языке начинаются с буквы «Р» (рисунок 2).



Рисунок 2 – Комплекс маркетинга «4Р»

Условия для реализации программы комплекса маркетинга представим в виде рисунка 3.

Итак, условиями для грамотной и эффективной разработки комплекса маркетинга необходимо обеспечить приток информации, определить структуру отдела маркетинга, а так же наладить систему планирования и контроля.

Рассмотрим элементы комплекса маркетинга более подробно.

Товар-это набор «изделий и услуг», которые фирма предлагает целевому рынку[4]. Считается, что именно товар является ключевой составляющей комплекса маркетинга.

Однако при этом стоит учитывать, что если товар плохого качества, то остальные элементы комплекса маркетинга не помогут ему продаваться. Поэтому при выработке ассортиментной и продуктовой политики необходимо уделять значительное внимание качеству товара.

Цена - определенная денежная сумма, которую покупатели должны заплатить для приобретения данного товара [2].

Приток информации

Налаживание стратегического и тактического планирования

- Стратегическое. Исходит из того, что любое предприятие имеет несколько сфер деятельности, но не все одинаково привлекательны. Некоторые производства растут, другие стабилизируются на одном уровне, третьи приходят в упадок. Цель: удостовериться, что предприятия находят, развивают сильное производство и сокращают слабое.
- Тактическое. Разработка планов для каждого отдельного производства, товара или товарной марки фирмы.

Определение структуры организации отдела маркетинга

1. Функциональная организация.
2. Организация по географическому принципу.
3. Организация по товарному принципу.
4. Организация по рыночному принципу.
5. Организация по смешанному принципу

Четкая система контроля

1. Контроль над исполнением годовых планов (убедиться, что предприятие выходит на все показатели, заложенные в годовом плане).
2. Контроль прибыльности. Периодический анализ фактической прибыльности по различным товарам, группам потребителей, каналам сбыта и объемам заказов.
3. Контроль за исполнением стратегических установок. Необходим для критической оценки общего подхода фирмы к рынку

Рисунок 3 - Условия для реализации программы комплекса маркетинга

Устанавливая цену на товар, необходимо учитывать способность товара быть проданным по данной цене с учетом его характеристик, его качества, с учетом цен конкурентов, то есть ценность товара должна соответствовать его цене, при этом цена обязательно должна быть конкурентоспособной, иначе покупатели будут приобретать аналогичный товар у конкурента.

Методы распространения – вся та деятельность предприятия, которая направлена на доступность товара для потребителя. Необходимо заботиться о

местах продажи, о способах выкладки товаров, при этом необходимо учитывать особенности целевой аудитории потребителей. Например, если продаются товар ремонта, то стоит разместить места продажи в районах новостроек, где они будут предметом первой необходимости для местных жителей, и т.п.

Методы стимулирования – вся та деятельность предприятия, которая направлена на распространение сведений о товаре и его положительных качествах своего, на убеждению целевых покупателей приобретать именно данный товар [4].

Сюда относится реклама, стимулирующие мероприятия по сбыту, например, акции, скидки и т.п. Именно данные мероприятия направлены на донесении предприятием информации о своем товаре, о его качествах потребителю.

Таким образом, необходимо следить за четкой разработкой всего комплекса маркетинга. При этом необходимо уделять внимание в первую очередь покупателю и его потребностям. Только качественно удовлетворяя потребности покупателей приведет предприятие к достижению его целей, к росту основных показателей деятельности, к росту прибыли, что и является целью деятельности любого предприятия.

Список литературы

1. Синяева, И. М. Маркетинг: теория и практика: учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2013.
2. Стати, М. Методика планирования маркетинговой деятельности фирмы // Маркетинг. — 2015. — №1. — С. 27-35.
3. Стратегическое планирование / под ред. Уткина Э.А. — М.: «Тандем»; Изд-во ЭКМОС, 2010. — 516 с.
4. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник для вузов. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. — 447 с.

Самойлова Е. С.

Научн. рук.: канд. техн. наук, доц. Городничев С. В.

Тульский филиал Финуниверситета

ИННОВАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Инновации, или нововведение – это процесс изменения, связанный с изобретением, созданием и внедрением новшеств в той или иной сфере общественной жизни.

В любой организации неизбежны нововведения и изменения. Они касаются разных аспектов организации. От структуры до изменения продукции и эффективности работы организации.

В организации можно выделить следующие виды инноваций:

- продуктовые инновации, или изменения вызванные созданием и внедрением новых элементов или моделей производимой продукции.
- технологические инновации, или модернизация производства.
- организационные инновации, или изменения вызванные реструктуризацией компании.
- процессные инновации, или внедрение нового или значительно улучшенного способа производства или поставки товаров (услуг).
- организационные инновации, или применение новых организационных методов в деловой практике вашего предприятия.
- маркетинговые инновации, или применение новых маркетинговых концепций или стратегий, которые существенно отличаются от уже применяемых на вашем предприятии маркетинговых методов и которые не использовались ранее. [2]

Для внедрения инноваций в цикл производства организации и распорядок дня работников нужно соблюдать некоторые условия. Первое условие – это согласование с руководством достоинств и недостатков инновации, для того чтобы выявить сильные и слабые стороны нововведения. В данном случае, менеджеру необходимо разбираться в практической части инновации. Для внедрения потребуется большое количество затрат, как материальных, так и трудовых. Инновация не может быть полезна во всем, поэтому придется решить, для какого отдела новшество будет позитивным моментом, а для какого – негативным.

С точки зрения руководства изменения воспринимаются как результат смены конъюнктуры рынка, смены государственной политики, усиление или ослабление инфляции, желания владельцев компании оптимизировать производство. На них приходится реагировать, принимать соответствующие управленческие решения, оказывающие непосредственное влияние на жизнь подчиненных. [1, с.25]

Методика управления внедрения инноваций заключается в том, что, во-первых, следует классифицировать работников в соответствии с их противостоянием переменам и, во-вторых, применить власть в решающих ситуациях, тем самым, оказывая непосредственное влияние на расстановку сил, и адаптировать участников к реорганизационному процессу. [3, с. 40]

Иногда бывает, что процесс внедрения инновации прошел не слишком успешно, остались недоработки, которые нужно исправить. В нашем случае только заинтересованность персонала в инновации, с помощью менеджера по работе с персоналом, либо с помощью собственных организаторских способностей инновационного менеджера, дает фирме возможность решить все проблемы, которые связаны с недоработками идеи на этапе внедрения. Проблемы, которые возникают в процессе реализации инновации – это часть работы инновационного менеджера, но они могут быть переложены на менеджеров других специализаций (по договоренности инновационного менеджера с другими менеджерами, либо по указанию руководства). Устранять неполадки в работе организации следует оперативно в любое время.

На положительный результат внедрения инноваций, таким образом, оказывают влияние два основных фактора:

- формирование необходимых для реформирования условий.
- концентрация реальной власти в руках реформаторов.

В коллективе под воздействием инноваций формируются 4 категории участников "игроков": реформаторы, антиреформаторы, созерцатели и консерваторы. Данная классификация помогает выявить и определить категории игроков, которые они сами формируют, участвуя в любом процессе внедрения инноваций. [4]



К первой группе реформаторов, относятся работники, которые активно воспринимают и откликаются на изменения и инициативы и рассматривают их как перспективную возможность дальнейшего развития. Ее основу составляют положительно настроенные молодые активисты, которые изнутри приводят организацию в движение, так как они видят перспективы личного роста и развития в процессе нововведений.

Вторую группу (антиреформаторы) образуют работники, которые тоже активно реагируют, но изменения рассматривают отрицательно, как угрозу своему комфортному состоянию. Они в первую очередь стараются сохранить свои должностные и властные полномочия. Часто это высший управленческий состав, профессиональные игроки во внутриполитических играх компании по защите своего внутрифирменного статуса. Они, скорее всего, будут активно противостоять переменам.

К третьей группе принадлежит пассивно настроенная категория управленческого персонала, как созерцатели. Положительный настрой возникает у нее только тогда, когда она поймет, в чем заключается смысл инноваций, их задачи, реформируемые сферы деятельности и связанные с ними процессы. Как правило, в этом профессионально заинтересованы эксперты разных сфер управления, которым, прежде всего, нужно понять логику изменений. Они считают, что перемены не имеют никакого смысла, т. к. общепринятые правила и установки тормозят их непосредственное участие.

Отношение участников четвертой группы, также скорее пассивное и отрицательное, так как они сразу поняли цели внедрения инноваций. Эта

группа — консерваторы, движимые чувством безопасности и поэтому старающиеся сохранить статус и оставить все без изменений. В производственной иерархии эти работники занимают должности руководителей низшего управленческого звена. Они уже научились работать в соответствии со своими должностными инструкциями и чувствуют себя комфортно в корпоративной системе организации.

Список литературы

1. Кабалина В.И, С.Кларк. Инновации на постсоветских промышленных предприятиях. Учебник. М.: 2001. 215 с.
2. Виды инноваций [Электронный ресурс] <http://elport.ru/>
- 3.Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учебник. М.: Инфра-М, 2005.
4. Участие в процессе внедрения информации [Электронный ресурс] <http://elibrary.ru/>

Саркисова К. Р., Чугаева С. Г.

Научн. рук.: канд. тех. наук, доц. Городничев С. В.

Тулский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМА ВОСПРИЯТИЯ НЕОРДИНАРНОГО РАБОТНИКА ПРИ ПРИЁМЕ НА РАБОТУ

Неординарность – это качества характера, стиль поведения или особенности внешнего вида, присущие некоторым людям, что выделяет их из общей массы населения [2, с.239]. Часто они обладают незаурядными способностями, необычным типом мышления, мировоззрением, взглядом на различные события, происходящие в мире, что отличает их от всех остальных. Проблема неприятия неординарного человека остра в российском обществе, и особенно на предприятиях, где большинство работодателей настроены довольно консервативно относительно внешности и поведения своих работников.

Неординарный работник особенно ярко идентифицируется в формальной группе. «Формальные группы – это те, которые созданы по инициативе менеджера. В подобных группах связи между людьми возникают лишь по определённым заранее составленным руководством правилам, роли и позиции людей также строго определены и разграничены в соответствии с документацией» [1, с.113]. Молодёжь воспринимает деловую формальность как посягательство на свободу самовыражения, а неординарность – это её средство протеста, форма борьбы за независимость.

Неординарный работник не может соответствовать правилам, нормам и принципам, которые приняты в формальной группе. Для него это означает конец его творческого самовыражения. Особенно ранит психологически унижающее отношение руководителей и HR-менеджеров.

С одной стороны, современные менеджеры ценят работника, который может мыслить неформально, креативно. Ведь для выполнения некоторых сложных, нестандартных задач нужно мыслить творчески, а не по инструкции, иметь уникальный подход к решению поставленной задачи. Именно в такой ситуации неординарный человек может существенно поднять эффективность выполнения работы в команде. С другой стороны, многие работодатели с предостережением относятся к неординарным людям. Неформальная одежда, платок, длинная юбка, тату, пирсинг, яркий цвет волос – всё это является запретным дресс-кодом во многих организациях. Да и поведение неординарных по внешности работников, как ожидает работодатель, не будет соответствовать нормам, которые существуют в формальной группе. В крупных организациях, где речь идёт об осуществлении серьёзных бизнес-планов, подписании контрактов на огромные суммы денег, строго ограниченных сроках выполнения работ, неординарные работники оказываются крайне редким исключением. Даже организации, где высоко развита творческая составляющая рабочего процесса, не всегда толерантны по отношению к неординарным людям.

Многие специалисты по подбору кадров и руководители подтверждают наличие проблемы непонимания и негативного отношения к неординарным соискателям. HR-специалисты не раз сталкивались с ситуацией, когда из-за неординарного внешнего вида отказывали в должности. Был случай, когда администратор отказал в работе официантке из-за неординарного внешнего вида [3]. Из мнений специалистов по подбору персонала, директоров и их заместителей, можно заметить, что данная проблема имеет два аспекта:

1) прихоть работодателя (не соответствие внешнего вида, внутренних установок личности, взглядов на жизнь будущего работника и работодателя);

2) потеря клиентов и прибыли организации (например, когда из-за несоответствия внешнего вида и занимаемой должности, клиенты отказываются от услуг предприятия).

Также многие HR-специалисты отмечают, что неординарные работники крайне тяжело вливаются в рабочий коллектив из-за нежелания соответствовать определённым требованиям, правилам компании [1]. Они не находят поддержки и взаимопонимания коллег, что может отрицательно повлиять на эффективность выполнения работы.

К сожалению, толерантность к людям, у которых есть желание выделиться, распространена далеко не во всех компаниях. Однако, если кандидат – ценный специалист для организации, то отказываться от такого человека было бы крайне неразумно, да и к тому же незаконно. Это – несправедливая дискриминация.

Отказ при трудоустройстве наиболее часто получают те кандидаты, деятельность которых связана с прямым контактом с клиентом (не только сотрудники бизнес-сферы, но и продавцы, официанты, и т.п.). Хотя, например, в розничном магазине молодёжной, неформальной одежды неординарный сотрудник принесет только пользу, возможно, своим внешним видом привлечёт новых клиентов, и, тем самым, повысит продажи. Отсутствие официальности (в

разумных пределах) и определённых, заученных на тренингах фраз, способны расположить к себе даже крайне недовольного покупателя. Также в пример можно привести, различного рода кафе, музыкальные магазины, тату-салоны, арт-выставки, модельные агентства, IT-сферы (разработка игр на ПК или же разработка приложений на мобильные устройства), сфера дизайна и т.д.

Стоит отметить, что при приёме на работу внешний вид является не самым важным фактором. Наиболее важны для работодателя такие качества, как достойное поведение будущего работника (21%), а также наличие опыта работы в необходимой сфере деятельности (20%).



Рис.1 – Оценка качеств соискателя работы работодателем [4]

- 1 [IT-специалист](#)
- 2 [Инженер-проектировщик](#)
- 3 [Педагог](#)
- 4 [Юрист](#)
- 5 [Медик](#)
- 6 [Маркетолог](#)
- 7 [Специалист по персоналу](#)
- 8 [Профессиональный рабочий](#)
- 9 [Специалист индустрии красоты](#)
- 10 [Эколог](#)

Рис.2 – Самые востребованные профессии в России 2016 [5]

Находясь в поиске работы, любому сотруднику, в том числе обладающему неординарными качествами, важно знать в каких сферах деятельности их труд будет востребован в ближайшем будущем.

Эксперты считают, что популярность будут иметь инженеры, технические специалисты и производственные руководители. Также потребуются медики, химики и биологи. Не будут стоять на месте нано- и биотехнологии, поэтому станут необходимы специалисты и в этих областях.

Высокие технологии не просто прочно вошли в нашу жизнь, сложно себе представить хотя бы один день без них. Так что в будущем потребуются профессиональные IT-специалисты, программисты и разработчики компьютерного обеспечения. Кроме того, с каждым годом всё большее развитие получает туристическое направление экономики и гостиничный бизнес, а значит обучение на этих специальностях в настоящем сможет принести неплохой доход в будущем.

Также эксперты считают, что появится спрос на качественный сервис и будут востребованы профессионалы сферы обслуживания. И наконец, во всем мире актуальны вопросы защиты окружающей среды, а значит потребуются экологи.

Такова ситуация по России в целом и не стоит забывать, что настоящие профессионалы своего дела будут всегда необходимы, независимо от специальности и отрасли, а также неординарных качеств.

Таким образом, несмотря на то, что отношение к неординарным работникам в России нелояльное, тем не менее, существуют сферы деятельности, где довольно положительно относятся к неординарной внешности сотрудников. Беспокойство работодателей по поводу таких людей зачастую является необоснованным. Выделяющаяся внешность не является показателем высокого уровня конфликтности человека и, тем более, его несостоятельности как профессионала, как специалиста в своей сфере деятельности. Отказывая неординарному человеку в трудоустройстве из-за его неделового внешнего вида, предприятие часто теряет довольно перспективного работника, который мог бы стать незаменимой частью коллектива.

Список литературы

1. Бондаренко В.В., Васин С.М., Седлецкий А.В. Организационное поведение (для бакалавров): учебное пособие. М.: КноРус, 2016. 287 с.
2. Вышегородцев М.М. Общая социология учебное пособие. М.: КноРус, 2016. 277 с.
3. Тату способно поставить крест на работе [Электронный ресурс] <http://www.hr-portal.ru/news/tatu-sposobno-postavit-krest-na-rabote> (дата обращения: 9.12.2016).
4. Требования работодателя к сотрудник при приеме на работу [Электронный ресурс] <http://kadryprof.ru> (дата обращения: 9.12.2016).

5. Самые востребованные профессии в России 2016 [Электронный ресурс] <http://edunews.ru/professii/rating/vostrebovannie-Russia.html#Spec1> (дата обращения: 9.12.2016).

Сафонова К.О.

Научн. рук.: канд. техн. наук, доц. Городничев С.В.

Тульский филиал Финуниверситета

МЕТОД АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЕЁ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

При проведении анализа хозяйственной деятельности финансовые аналитики зачастую сталкиваются с одной и той же проблемой: отсутствуют ориентиры для сравнения финансовых коэффициентов. Помимо этого на сегодняшний день нет единой методологии оценки финансового состояния, что также порождает ряд проблем в интерпретации результатов оценки, затрудняя адекватное заключение. Также абсолютно очевидно, что недопустимо устанавливать один нормативный критерий показателя оценки для всех отраслей экономики России.

Финансовое состояние организации определяет конкурентоспособность организации, ее потенциал в деловом сотрудничестве, позволяет оценить, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров. Финансовое состояние организации отражает конечные результаты ее деятельности, характеризующиеся определенной совокупностью показателей, которые интересуют различные группы пользователей: менеджеров организации, и в первую очередь финансовых менеджеров; персонала организации; собственников предприятия, в том числе его акционеров; кредиторов и инвесторов; поставщиков и покупателей; государство в лице налоговых органов и др. [1; с. 129]

Основной целью анализа финансового состояния организации является объективная и обоснованная оценка ее текущего и перспективного финансового состояния.

Финансовые факторы конкурентоспособности следует рассматривать во взаимосвязи с экономическими, поскольку они находятся в тесной зависимости и частично дублируют друг друга. Это обусловлено тем, что в научной литературе нет общепринятой классификации факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия.

К финансовым факторам, влияющим на конкурентоспособность предприятия в целом, относятся ликвидность и платежеспособность, наличие собственных оборотных средств и рентабельность. Последняя является связующим звеном для всех элементов, которые оказывают непосредственное влияние на конкурентоспособность предприятия в целом. [2; с. 37].

Таким образом, хорошее финансовое состояние повышает потенциальную конкурентоспособность предприятия, а, следовательно, его

улучшение является одним из приоритетных направлений использования ресурсов.

Однако на этом этапе становится очевидным и обратное влияние финансовых факторов конкурентоспособности предприятия. Это связано с тем, что процесс улучшения финансового состояния также требует использования ресурсов, которые могли бы быть направлены на финансирование других составляющих конкурентоспособности предприятия. В этом проявляется основное противоречие между этими двумя категориями. Этот процесс усложняется еще и тем, что хорошее финансовое состояние является основой возможности привлечения дополнительных ресурсов, а его ухудшение резко снижает конкурентоспособность предприятия, что увеличивает риск банкротства.

Данное противоречие вызвано тем, что улучшение финансового состояния может осуществляться только за счет собственных средств, в то время как для улучшения других элементов используются заемные средства. Поэтому распределение прибыли является основным этапом формирования устойчивого финансового положения. Это в свою очередь дает предприятию возможность привлечения дополнительных ресурсов в виде кредитов.

Самое простое и в то же время самое важное правило, которое должны помнить успешные организации: знать своих конкурентов. Прежде всего, компаниям необходимо определить основных конкурентов в своей отрасли.

В качестве источников информации о конкурирующих фирмах используются официальные данные о фирмах, данные публикаций в периодике, информация интернет - сайтов компаний.

Для сравнительного анализа конкурентоспособности используют разнообразные показатели. В данном случае сформулируем показатели финансовой устойчивости предприятия, по которым будем проводить анализ конкурентоспособности.

Перед лицом конкурентов фирма должна выявить свои сильные и слабые стороны и обеспечить себе уровень компетенции одновременно по нескольким направлениям. Важнейшими из них являются: количественные результаты деятельности, обеспеченность предприятия как собственными, так и заемными средствами, размер капитала и резервов, наличие собственных оборотных средств предприятия, рентабельность предприятия.

Все эти направления графически могут быть представлены в виде векторов многоугольника конкурентоспособности.

Многоугольник конкурентоспособности служит для того, чтобы менеджеры знали, какие процессы следует совершенствовать и улучшать, куда направить инновационное развитие организации, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке и получать значительную прибыль.

В диаграмме 1 приведены основные направления для сравнения основных конкурентов в отрасли и экспертные оценки:

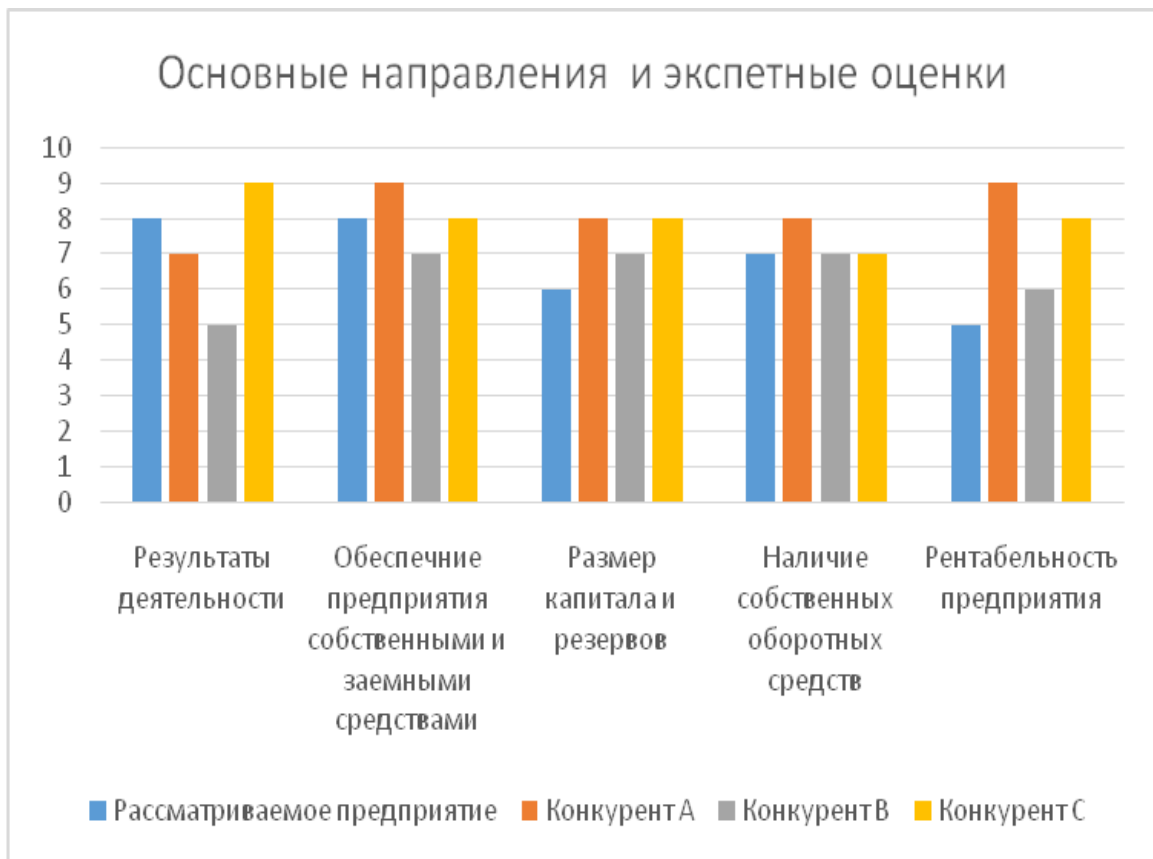


Диаграмма 1. Основные направления и экспертные оценки.

На основе данных диаграммы 1 можно построить многоугольник конкурентоспособности (рис. 1):



Рис.1. Многоугольник конкурентоспособности исследуемого предприятия

Как видно на рис. 1, в сравнении с конкурентами основным недостатком рассматриваемого предприятия представлена низкая рентабельность и недостаточный размер капитала и резервов для обеспечения конкурентоспособности на основе анализа финансового состояния.

Таким образом, на основе проведенного анализа прогнозных финансовых показателей деятельности предприятия можно сделать вывод о финансовой неустойчивости. Далее необходимо разработать мероприятия, направленные на укрепление всей финансовой системы предприятия, влекущие за собой рентабельность, капитал и резервы.

Список литературы

1. Дюран Б. Финансовый анализ: учебное пособие. М.: Юрайт, 2014. 130 с.
2. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. М.: ИНФРА-М, 2014. 320 с.
3. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Менеджмент: учебник. М.: Гардарики, 2014. 285 с.
4. Юсов В.С. Исследование финансового состояния предприятия как метод анализа его конкурентоспособности. [Электронный ресурс] // Проблемы теории и практики. 2014. №1 (194). <http://elibrary.ru> (дата обращения: 10.12.2016).

Семина Г.Н.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Мясникова Е.Б.
Тульский филиал Финуниверситета

РОЛЬ КОНТРАКТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИХ СВЯЗЬ С ПРАВАМИ СОБСТВЕННОСТИ

Современная экономика, как особая сфера жизни современного общества, имеет свои законы и нерешенные проблемы. Она характеризуется целым рядом особенностей, которые придают науке, ее изучающей, специфические черты.

Определенные связи и отношения, в которые вступают люди в процессе общественного производства независимо от воли и сознания, и есть экономические отношения. И наряду с социальными, политическими, юридическими, этическими и прочими видами отношений, возникающих между людьми, они составляют базу жизнедеятельности общества.

В процессе совершенствования различных форм организации экономической жизни, стали появляться некие договоренности между людьми, описывающие эти связи и отношения. И если общие рамки взаимодействия индивидов задаются экономическими институтами, то конкретные рамки, описывающие условия совершения сделок, определены положениями контракта или договора между непосредственными участниками взаимодействия. Гражданский кодекс РФ называет договором «любое

соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей». И, говоря языком теории прав собственности, контракт - соглашение об обмене правомочиями и их защите, являющееся результатом осознанного и свободного выбора индивидов в заданных институциональных рамках, то есть договоренность - согласованная и свободная. [1, стр. 229-231]

В случае выполнения принципов свободы договора и согласования интересов, договоренность может называться контрактом.

Оливер Харт и Бергт Хольмстрем занимались разработкой новых теоретических инструментов, которые помогают понять контракты, встречающиеся в реальной жизни, за что и получили Нобелевскую премию в 2016 году. Их анализ оптимальных контрактных договоренностей заложил интеллектуальные основы для разработки политик и институтов во многих сферах, в том числе законодательство о банкротстве и политические конституции.[5]

Контракты следует рассматривать как правила, структурирующие во времени и пространстве отношения между двумя и более экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутым между ними соглашением.

Основополагающими принципами контрактных обязательств являются свобода заключения контракта, определение его содержания, форма и ответственность за выполнение контракта. Он предполагает наличие доверия, основанного на ожиданиях экономических субъектов и сформированного через накопление собственного опыта, опыта конкурентов, достоверных (или не достоверных) обещаний. Доверие выступает как основное условие реализации контракта наряду с тем, что является и условием заключения соглашения. Зависящее от социальных обычаев, правовой системы, технических характеристик активов, подлежащих обмену (предмет контракта), содержание, влияет на степень определения различных параметров и условий сделки, что, в свою очередь, оказывает влияние на выгоду, доходы и издержки.

Как формальные, так и неформальные контракты наполняют нашу жизнь. От отношений между коллегами на работе до оплаты коммунальных платежей или покупки овощей на рынке. Не говоря уже о кредитных договорах и о договорах гражданско-правового характера. И качество соглашений зависит от многих факторов: морального риска, оценки качества товаров и услуг, выгоды потребителя или продавца. Контрактная теория в экономике наряду с финансовыми параметрами учитывает и параметры нефинансового характера, которые содержатся в каждой устной или письменной сделке и способны существенно влиять на решения сторон при заключении соглашения.[1, стр. 129]

Рассматривая характер отношений, которые складываются между заинтересованными сторонами в процессе заключения и реализации контрактов, мы видим, что с помощью контрактных соглашений передаются права собственности. Как отмечено в абз.1 п.2 ст.218 ГК РФ, «для возникновения права собственности необходимо, чтобы между отчуждателем имущества и его приобретателем был заключен договор, соответствующий требованиям закона».

Обладающий тремя элементами (субъекты, предмет и содержание) контракт (или договор), в результате является документом, посредством которого происходит перераспределение права собственности на благо, выступающее предметом контракта.

Но отношения собственности возникают лишь при условии существования как минимум двух субъектов. Экономические отношения собственности — это, прежде всего отношения, складывающиеся между субъектами экономической деятельности по поводу неких благ. И при этом принимаются во внимание, прежде всего, фактические отношения — кто контролирует объект собственности, обладает полной информацией о нём, принимает решения о порядке его использования, отчуждения и распределении прибыли. Все эти условия призваны определить контракт (договор). [1, стр. 132]

В условиях рыночной экономики необходимость установления прав собственности обоснована и играет немаловажную роль. Право собственности — это один из институтов, снижающих неопределенность во взаимодействиях индивидов. И параметры, определяющие содержание договора (контракта), частные случаи взаимодействия, момента перехода права собственности от одного экономического субъекта к другому, права и ответственности сторон, а также минимизация рисков или порядок действия в условиях непредвиденных обстоятельств, призваны эту неопределенность минимизировать или, в частных случаях, исключить. [2]

Нобелевский лауреат по экономике 1991 года Рональд Коуз показал, что права собственности — одно из таких социальных благ наличие которого критически важно для того, чтобы фирмы могли эффективно функционировать. [4] Тесная взаимосвязь и взаимодействие между субъектами экономической системы происходит посредством контрактов (договоров) и на основе их, возникновения права собственности. Так же обстоит дело и с правом собственности организаций и предприятий. Пример распределения предприятий и организаций по формам собственности и динамику изменений этого распределения по данным государственной регистрации приведен в таблице 1. [3, стр. 201]

**Таблица 1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ
ПО ФОРМАМ СОБСТВЕННОСТИ
(на конец года)**

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число организаций и предприятий, тыс.								
Государственная	150,8	160,4	119,4	115,5	112,6	116,1	113,7	110,7
Муниципальная	216,6	252,1	246,4	239,5	230,9	225,3	218,9	212,0
Частная	2509,6	3837,6	4103,6	4164,6	4195,0	4159,5	4212,2	4377,8
Собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	223,0	252,5	157,0	149,6	147,3	144,9	144,4	145,4
Прочие формы собственности, включая смешанную российскую собственность государственных корпораций, иностранную, совместную российскую и иностранную	246,5	264,7	196,8	197,4	200,6	197,6	196,7	197,7
Общее число организаций и предприятий	3346,5	4767,3	4907,8	4823,3	4866,6	4886,4	4843,4	4886,0

Отметим также, что структура прав собственности определяет содержание контрактов и существует как набор ограничений на права, которые могут быть переданы через обмен товарами или услугами. Ограничение существующим распределением прав собственности контрактных условий подразумевает, что любое изменение в соглашении должно быть основано на изменении существующей структуры прав собственности или на развитии новых прав. [2]

Таким образом, мы рассмотрели экономические отношения как объективно складывающиеся отношения между людьми при производстве, распределении, обмене и потреблении благ. Субъекты вступают в добровольные экономические отношения, обычно из соображений выгоды, и скрепляют их договорами (контрактами). Они же, в свою очередь, определяют рамки прав собственности, условия сделки и ответственности сторон. Непосредственная связь между всеми этими критериями позволяет

оптимизировать конфликты интересов между участниками экономического взаимодействия и эффективно достигать максимизации выгоды в условиях современной экономики.

Список литературы

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. 416 с. (Высшее образование: Бакалавриат).

2. Андреев Ю.Н.. Собственность и право собственности: цивилистические аспекты: монография. М.: Норма, Инфра-М, 2013. 320 с. [Электронный ресурс] <http://scicenter.online/>

3. Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб./ Росстат- М., Р76 2016 - 543 с. [Электронный ресурс] http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf

4. 10 нобелевских лауреатов, изменивших мир [Электронный ресурс] <http://www.forbes.ru/>

5. Харт и Хольмстрем: «Нобеля» по экономике присудили за теорию контрактов [Электронный ресурс] <http://mir24.tv/news/world/15171050>

Серебрякова Т.Б., Гоголева В.С.

Научн. рук.: доктор экон. наук, доц. Поляков В.А.

Тульский филиал Финуниверситета

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ РЕСУРС МАРКЕТИНГА

Сформированная культура внутри организации помогает добиться лояльности как собственных сотрудников, так и представителей внешней среды (потребителей, поставщиков, и т.д.).

В результате предприятие начинает завоёвывать доверие, становится наиболее интересным для потенциальных потребителей его товаров или услуг, а следовательно, и более конкурентоспособным, что в конечном итоге оказывает влияние на результаты его деятельности, на его эффективность.

Не так давно понятие «корпоративная культура» было еще не так известно, хотя по существу она была всегда и ее элементы, характерные для многих западных компаний с богатыми традициями, имели некоторые аналоги даже в СССР. Например, сюда можно отнести доски передовиков труда, значки, почетные грамоты, дипломы и т.п., все это является классическими внешними выражениями корпоративной культуры [5].

На самом деле понятие «корпоративная культура» достаточно сложно и многогранно. Оно включает в себя различные взаимосвязанные элементы, дополняющие друг друга и составляющие основу для успешной деятельности любого предприятия.

Корпоративная культура состоит из идей, взглядов, основополагающих ценностей, которые разделяют сотрудники предприятий. Считается, что именно ценности являются основой, которая определяет корпоративную культуру в целом. Хочется отметить, что нельзя принимать за корпоративную культуру

только сочетание внешних признаков, ведь она является комплексным понятием [2].

Итак, корпоративная культура - это система исторически сложившихся общих традиций, ценностей, символов, убеждений, формальных и неформальных правил поведения сотрудников, их отношение друг с другом и с окружающими [1]. Все это не измеряется в количественных показателях.

Иначе говоря, культура – это определенный образ жизни и деятельности группы лиц, который осознанно или неосознанно воспринимается ею и передается из поколения в поколение.

Каким же образом культура влияет на маркетинговую деятельность и является ли она организационным ресурсом маркетинга? Чтобы разобраться в этом, начнем с рассмотрения её структуры. Представим структуру корпоративной культуры на рисунке 1 [4].

Рассмотрим, как влияет корпоративная культура на маркетинговую деятельность по ее структуре:

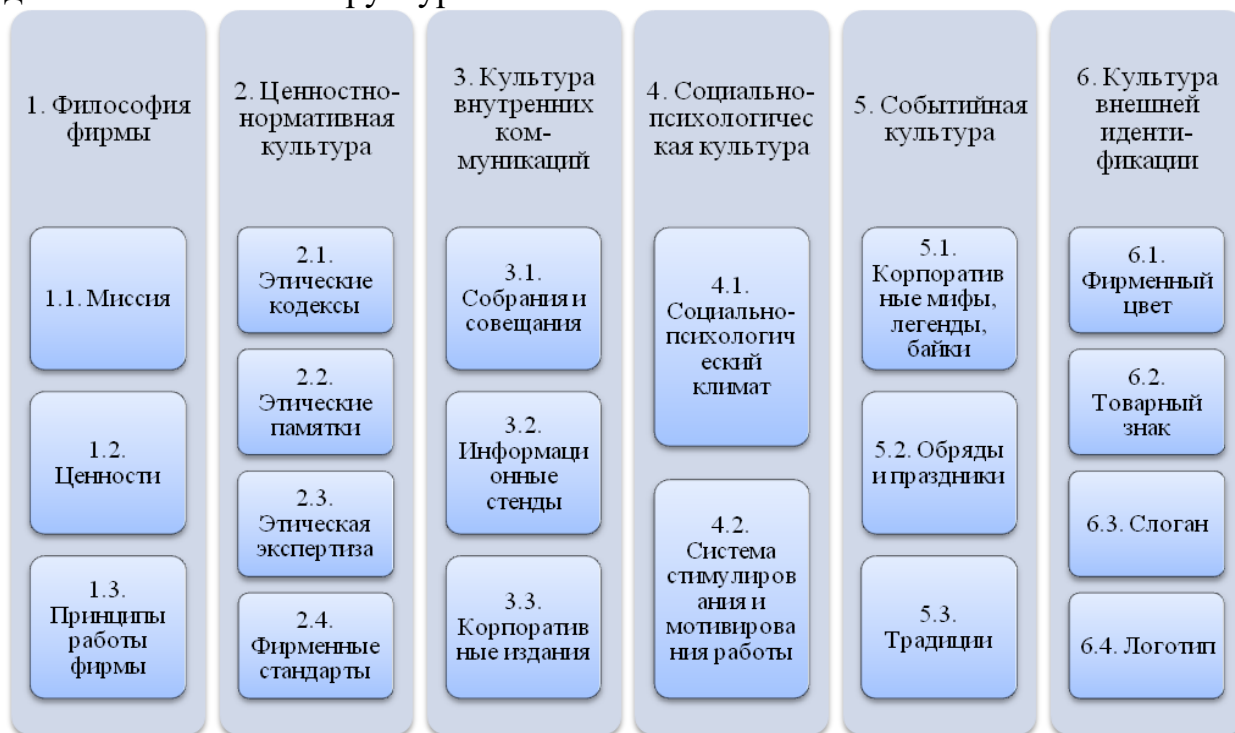


Рисунок 1– Структура корпоративной культуры

Итак, философия организации первична и является основным и наиболее важным звеном корпоративной культуры, именно она влияет на все остальные составные части культуры.

Философия включает миссию, ценности компании и принципы ее работы. Как известно, миссия – стратегическая цель фирмы, именно элементы, включаемые в философию фирмы являются отправной точкой при разработке системы маркетинга.

Так же стоит отметить, что при организации маркетинговой деятельности нередко приходится сталкиваться с проблемой морали и этики, существует даже понятие «этический маркетинг», который направлен на то, чтобы отношения с внешней средой строились с учетом этических правил и норм. Эти

правила как раз и формирует культура предприятия, а если быть точнее, такая составляющая корпоративной культуры, как ценностно-нормативная культура, которая подразумевает разработку корпоративных норм этики, привитие этих норм сотрудникам и учет этих норм при разработке рекламных и коммуникационных кампаний, при работе с клиентами и потребителями [4].

Не менее важна и роль культуры внутренних коммуникаций, третьей составляющей организационной культуры. Ведь маркетинг немислим без коммуникаций. Эффективные коммуникации как с внутренней, так и с внешней средой необходимы для успешного осуществления комплекса маркетинга. Именно коммуникации позволяют взаимодействовать с потенциальными потребителями, со СМИ, с общественностью в целом, доносят до них необходимую предприятию информацию.

Еще одна составляющая корпоративной культуры – социально-психологическая культура, оказывает влияние в большей степени на внутреннюю среду, а именно на персонал. Через систему мотивации предприятие добивается того, чтобы сотрудники помогали достигать ей своих целей, не исключение здесь и сотрудники маркетинговых служб.

Культура внешней идентификации определяет фирменный стиль организации, который отвечает за обеспечение внешнего и внутреннего единения продукции предприятия или ее услуг, информации, исходящей от предприятия, наполнение смыслом. Ведь именно стиль предприятия говорит о нем как нельзя полно, поэтому можно сказать, что данный вид культуры так же имеет влияние на маркетинговую деятельность предприятия.

Преимущества использования культуры внешней идентификации в маркетинге представлены на рисунке 2[4].

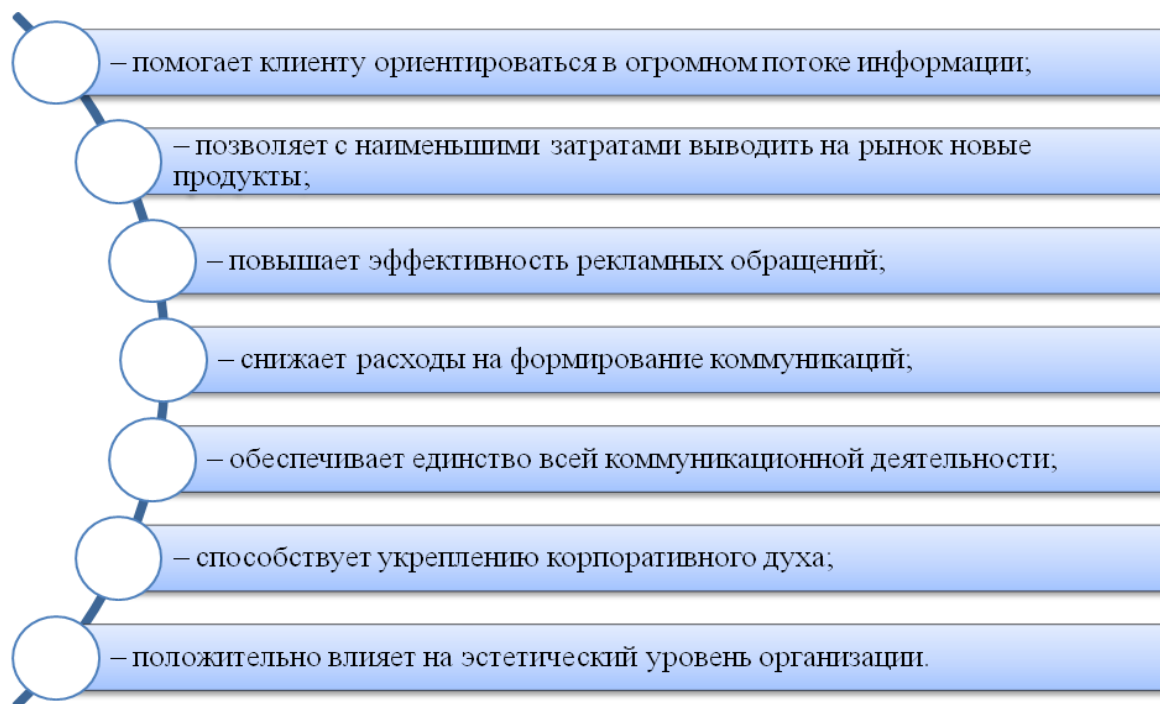


Рисунок 2 – Преимущества использования культуры внешней идентификации в маркетинге

Таким образом, корпоративная культура, как один из основных маркетинговых ресурсов, является сложным понятием, включающим множество взаимосвязанных элементов.

Итак, важность для предприятия и для его развития корпоративной культуры сложно недооценить.

В настоящее время корпоративная культура предприятия является одним из основных факторов конкурентоспособности предприятия, особенно если она согласована со стратегией.

Если грамотно сформировать и развивать культуру на предприятии, повысится удовлетворенность персонала своей работой, что будет приводить к росту результативности их труда и, как следствие, росту результативности всего предприятия в целом.

Кроме того, развитая корпоративная культура повышает имидж предприятия, укрепляет его позиции в глазах потребителей, партнеров, средств массовой информации.

Следовательно, формирование корпоративной культуры и ее совершенствование является выгодным со всех сторон для предприятия направлением его развития, неотъемлемым ресурсом маркетинга.

В итоге можно сказать, что корпоративная культура - неотъемлемая часть развития организации.

Именно поэтому на любом предприятии важно сформировать и поддерживать именно такую культуру, которая выгодна для работы данного предприятия.

Список литературы

1. Голубева Е. Организационная культура: экология внутри компании / Е. Голубева // Менеджмент в России и за рубежом. - 2015. - №2. - С.12.
2. Грушанский А.В. Организационная культура как основа этического воспитания работников / А. В. Грушанский. - Ростов н/Д.: Феникс, 2014. - 245с.
3. Ехомасов В.В. С чего начинается организационная культура? / В.В. Ехомасов // Советник. - 2014. - №1. - с.8-11.
4. Тарелкина, Т. Организационная культура предприятия // Управление персоналом. – 2014. - №17. - С. 56-59.
5. Пантелеева Е. С. Корпоративная культура как маркетинговый ресурс // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2013. – № 1 (январь). – С. 41–45. – URL: <http://e-koncept.ru/2013/13009.htm>.

Сидорова Т.М.

Научн. рук.: канд. техн. наук, доц. Городничев С.В.

Тульский филиал Финуниверситета

ПРИНЦИПЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Коррупция представляет собой серьезную угрозу функционированию публичной власти на основе права и закона, верховенству закона и подрывает

доверие населения к государственной власти существенно замедляет экономическое развитие. Коррупция в России является системным явлением, поэтому эффективная борьба с ней возможна только при использовании комплекса экономических, политических, правовых, социальных и информационно-пропагандистских иных мер. [1,с.1]

На рисунке 1 представлена профессиональная коррумпируемость по материалам Российских СМИ, % Итоги 2010 года [3]



Рис.1. Профессиональная коррумпируемость,%. Итоги 2010 года

На протяжении всего 2010 года именно школы прочно удерживают первое место по количеству коррупционных фактов, упомянутых в СМИ. По итогам года это составляет 43% от общего количества фактов взяточничества и злоупотреблений в образовательном сегменте.

Низкие зарплаты учителей и ограниченное число хороших государственных учреждений представляют собой главную проблему образовательной системы и объясняют нынешние масштабы коррупции. Директора школ смотрят на это сквозь пальцы, так как взятки являются неким дополнительным средством удержания преподавателей на такой низкооплачиваемой работе.

Высшая школа занимает вторую позицию с 37% от общего количества упомянутых в СМИ компрометирующих фактов.

Высшему образованию принадлежит «коррупционный рекорд» 2010 года - преподавательница - дочь декана факультета госуправления МГУ за 35 тысяч евро обещала обеспечить поступление абитуриентке.

Техникумы, среднее профессиональное образование вместе с дошкольным идут почти вровень - 11% и 9% коррупционных преступлений, отмеченных в СМИ, соответственно.

На рисунке 2 представлено качество коррупционных фактов в образовательных учреждениях по материалам Российских СМИ,% Итоги 2010 года

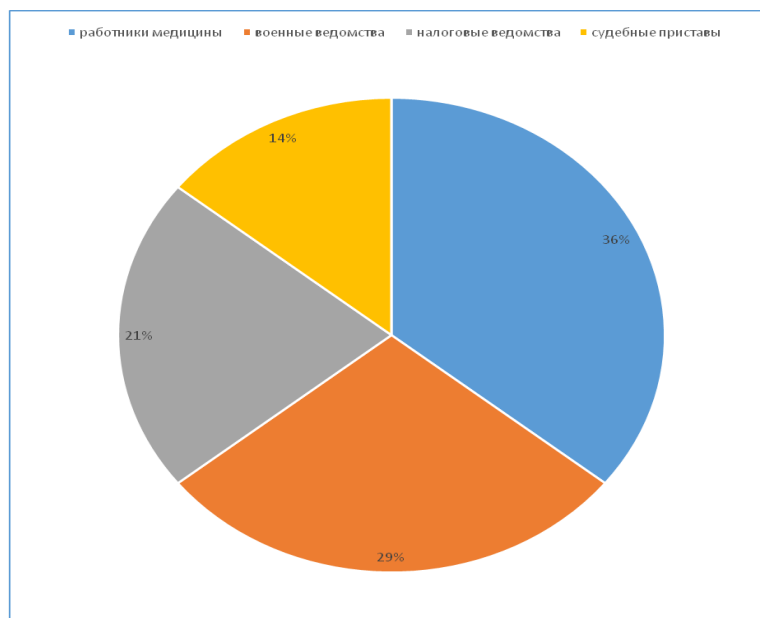


Рис.2. Качество коррупционных фактов в образовательных учреждениях,% . Итоги 2010 года

В настоящее время остается дискуссионным причины (факторы) возникновения коррупции. На распространенность коррупционных проявлений в российском обществе влияют факторы социального, экономического, правового и институционального характера, (см. рис. 2). По нашему мнению, к классификации причин возникновения коррупции Грибкова М. А. [3, С. 10] необходимо добавить наличие двойного морального стандарта по отношению к коррупции. Зачастую формальные институты (законы) вступают в конфликт с неформальными институтами (отношением людей, общества к тем или иным проявлениям коррупции. Данный тезис подтверждается различными социологическими опросами [2, с.3]

Таким образом, совершенствование деятельности по борьбе с коррупцией следует связывать с комплексным осуществлением правовых, политических, организационных, технических и финансовых мероприятий, обеспечивающих развитие необходимых механизмов, реализация которых позволит создать серьезные предпосылки для коренного изменения ситуации в сфере противодействия масштабным проявлениям коррупции. [4,с.249]

Список литературы

1. Журнал «Вестник Воронежского института МВД России» Векленко Сергей Владимирович, Панов Сергей Леонидович. Принципы противодействия коррупции №3 /2010 (20-23с.)

2. Журнал «ECONOMICS». Полетавкин А.И., Степанов В.В. Коррупция: сущность и принципы противодействия. №1 2014 (11-18с.)
3. Интернет-библиотека СМИ Public.ru
4. Журнал «Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки». Шедий М. В. Коррупция в современной России: проблемы противодействия № 2 / 2011 (242-250с.)

Слышкина Е.А.

Научн. рук.: канд. техн. наук, доц. Городничев С.В.
Тульский филиал Финуниверситета

ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА И УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ

Практически на каждом предприятии определенная часть его территории отводится для склада и складов, на которых организуется прием, выгрузка и погрузка, хранение, при необходимости обработка или переработка и отправка каких-либо грузов или товаров.

Итак, склад — это комплекс зданий, сооружений и устройств, которые предназначены для выполнения следующих функций, представленных на рисунке 1.

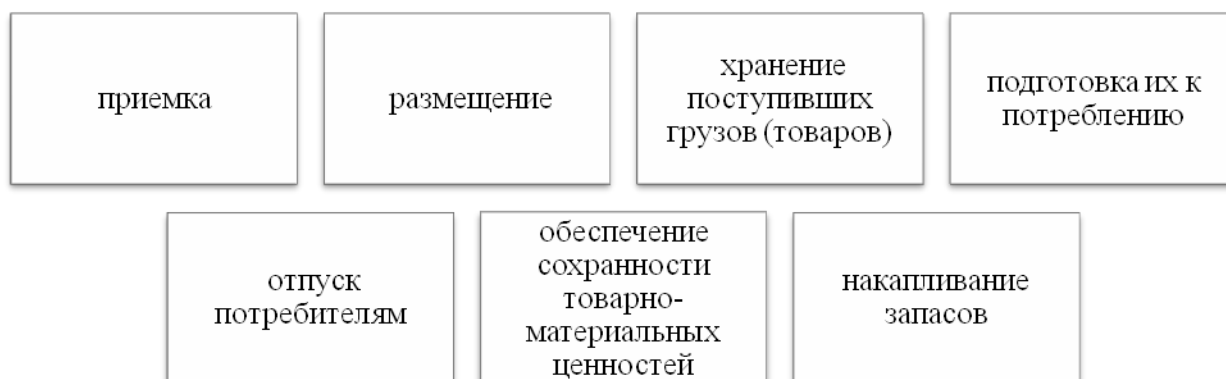


Рисунок 1 - Функции склада

Наиболее важная цель создания склада – это хранение и концентрация запасов с целью бесперебойного обеспечения потребителей в соответствии с их потребностями и заявками.

В настоящее время значение складского хозяйства для деятельности предприятия оценивается на высоком уровне, склады считаются эффективным средством управления материальными запасами предприятия.

Однако не каждое предприятие должно использовать и использует склады в своей деятельности, ведь их используют только в случаях реальной необходимости и потребности в них, когда они действительно помогают сократить логистические затраты или повысить качество логистического обслуживания.

Итак, склады используются для хранения запасов, следовательно, этими запасами нужно управлять.

Управление запасами на складе в логистике — оптимизация операций, непосредственно связанных с переработкой и оформлением грузов и координацией со службами закупок и продаж, расчет оптимального количества складов и места их расположения.

Эффективное управление запасами материальных ресурсов позволяет организации удовлетворять или превышать ожидания потребителей, создавая такие запасы каждого товара, которые максимизируют чистую прибыль.

Управление производственными запасами занимает особое место, поскольку является постоянным, ежедневным и непрерывным процессом.

Для управления запасами необходимо распределять обязанности по сотрудникам предприятия. Представим пример (таблица 1).

Таблица 1 - Операции в сфере управления запасами

Наименование операции	Ответственный
Разработка нормативов	Заместитель директора
Оценка затрат и издержек на запасы товаров	Главный бухгалтер
Анализ показателей системы управления запасами	Главный бухгалтер
Учет и контроль запасов	Заведующий складом
Организация инвентаризации запасов	Комиссия, назначаемая директором
Учет боя, потерь и недостач	Бухгалтер по учету товаров

По каждому виду сырья и материалов необходимо разрабатывать нормы запаса в днях. Так же представим пример (таблица 2).

Таблица 2 – Пример норм запаса по основным видам сырья и материалов

Наименование сырья/материала	Текущий запас, дни	Транспортный запас, дни	Подготовительный запас, дни	Технологически запас, дни	Страховой запас, дни	Итого норма запаса, дни
Кабель	7	2	0,5	0,5	1,4	11,4
Провод	7	2	0,5	0,5	1,4	11,4
Электроустановочные материалы (розетки, выключатели, распределительные коробки и т.д.)	5	2	0,5	0,5	1	9
Эмаль-провод	7	2	0,5	0,5	1,4	11,4
Масло машинное	4	2	0,5	0,5	0,8	7,8
Защитные	7	2	0,5	0,5	1,4	11,4

средства						
Метизы (гвозди, сварочные электроды, болты, гайки и т.д.)	6	2	0,5	0,5	1,2	10,2

В процессе анализа необходимо проверять соответствие фактического и нормативного размера запасов наиболее важных видов сырья и материалов, пример представим в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ состояния запасов материальных ресурсов

Материал	Ед.изм.	Среднесуточный расход	Фактический запас		Норма запаса, дни	Отклонение от нормы запаса	
			натур.ед · м/шт./кг /л	дни		дни	натур.ед д. м/шт./кг г/л
1	2	3	4	5	6	7	8
Кабель	м	75	346	5	11,4	-6,4	-480
Провод	м	62	447	7	11,4	-4,4	-272,8
Электроустановочные материалы (розетки, выключатели, распределкоробки и т.д.)	шт	14	27	2	9	-7	-98
Эмаль-провод	кг	8	58	7	11,4	-4,4	-35,2
Масло машинное	л	0,5	5	10	7,8	2,2	1,1
Защитные средства	шт	3	54	18	11,4	6,6	19,8
Метизы (гвозди, сварочные электроды, болты, гайки и т.д.)	кг	2	18	9	10,2	-1,2	-2,4

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что практически по всем видам материалов в нашем условном примере фактический запас меньше нормативного, что приводит к риску сокращения объемов оказываемых услуг

вследствие отсутствия нужного материала на складе. По двум позициям наблюдается превышение фактического запаса над нормативным. Состояние обеспеченности запасами в рассмотренном условном примере характеризуется как низко неэффективное.

Это говорит о том, что необходим тщательный подход к управлению запасами на складах, именно грамотно организованное управление запасами на предприятии позволяет обеспечивать непрерывность производства, своевременность поставок товара, находящегося в запасе.

Представленные выше данные описывают процесс оперативного контроля за материальными запасами на складе, то есть выявление соответствия плана факту. Данная информация позволяет своевременно выявлять нехватку или излишек запасов тех или иных товаров, что в свою очередь позволяет избежать финансовых потерь, а так же избежать нарушения непрерывности производственного процесса.

Итак, можем с уверенностью сказать, что грамотное управление запасами позволит предприятию увеличивать свою прибыль, повышать эффективность деятельности в целом.

Список литературы

1. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ.редакцией проф. В.И. Сергеева. (Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. и др.) – М.: Инфра-М, 2014.- 976 с.
2. Неруш Ю.М. Коммерческая логистика. - М.: Банки и биржи, 2010. – 271 с.
3. Николайчук В.Е. Заготовительная и производственная логистика. – СПб.: Питер, 2011.
4. Основы логистики: Учебное пособие / Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 200 с.
5. Скворняк Ч., Сариуш – Вольский З. Логистика на предприятии. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 400 с.
6. Смехов А.А. Введение в логистику. – М.: Транспорт, 2014. – 112 с.
7. Чудаков А.Д. Логистика: Учебник. – М.: Издательство РДЛ, 2011.

Солодовникова А.В.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Фомичева И.В..

Тульский филиал Финуниверситета

ЗНАЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО БРЕНДА В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В современную эпоху глобализации, символизирующую главенство глобальных корпораций и глобальных брендов, крайне важной становится потребность для любого государства иметь свой собственный бренд, бренд страны. Национальный брендинг – стратегия повышения конкурентоспособности государства с целью завоевания внешних и внутренних

рынков. Бренд страны - это один из самых важных активов государства, ведь также как и любые корпорации, страны и регионы могут предложить особый вид товара - а именно, себя, в качестве центра туризма, пространства для ведения бизнеса, привлечения иностранных инвесторов.

Грамотно составленный, оригинальный и узнаваемый национальный бренд, может принести стране ряд преимуществ, одним из которых является так называемый «эффект страны производителя». Проследив за поведением и предпочтениями потребителей, можно заметить, что надпись на упаковке потребляемого товара «Сделано в ... (страна производства)» обладает почти такой же силой и почти такой же ценностью, как само название бренда производителя. Немецкая надёжность, французский шик, японская миниатюризация, итальянский стиль, шведский дизайн, британское качество, швейцарская точность — все это относится к категории «ценность торговой марки», сказывается на восприятии покупателем продукции из перечисленных стран и имеет очень большое значение. Однако в действительности же эффект страны производителя носит скорее символический характер и не способен претендовать на роль ключевого аспекта при выборе продукции. Даже страны с самыми сильными и устойчивыми брендами не могут гарантировать единые стандарты качества во всех сферах производства продукции, поэтому данный эффект основывается больше на вере потребителя, чем на реальной действительности.[1]

Другой случай, когда стране может понадобиться наличие бренда – это привлечение инвесторов или новых производителей. Когда транснациональные компании принимают решение о том, где строить свою филиальную сеть, в какой стране открывать новые фабрики, большое влияние на них оказывает имидж страны, что в свою очередь сказывается на движении международных финансовых потоков в страну или из нее.

Однако продвижение товаров и привлечение инвесторов - не единственные аспекты феномена брендинга. Стоит отметить, что правильно сформированный имидж страны работает также и внутри нее. Наличие оригинального, неповторимого, положительного образа страны формирует у ее жителей вполне закономерный патриотизм, желание трудиться на благо родины, отстаивать ее интересы на мировой арене, что способствует сохранению трудового и интеллектуального потенциала внутри страны.

Основная задача национального бренда - основать и зафиксировать конкретные эмоциональные ассоциации или стереотипы восприятия этой страны у людей во всем мире. В последние годы Министерство Культуры Российской Федерации в сотрудничестве с ассоциацией брендинговых компаний России активно начали разработку национального туристского бренда. Создание туристического бренда способствует формированию положительного, узнаваемого имиджа страны и повышает конкурентоспособность туристской индустрии государства на мировом рынке туристских услуг. В 2016 г. Россия входит в 10-ку самых посещаемых стран

мира, однако на данный момент не существует бренда и слогана Российской Федерации как туристического направления, в то время как 146 из 195 стран мира имеют свои туристские бренды. В феврале 2015 года по инициативе Федерального агентства по туризму при поддержке Министра культуры РФ был проведен первый этап открытого Всероссийского конкурса «туристический бренд России». Сейчас проходит второй этап конкурса по созданию бренда среди профессионалов. [2]

Кроме того, Россия включилась в мировое соревнование национальных товарных брендов, запустив новый проект «Made in Russia», основная цель которого - постепенное формирование общего, узнаваемого лица российской продукции. По мнению экспертов, национальный бренд «Сделано в России» позволит отечественным производителям продвигать себя на зарубежных рынках эффективнее, повысить узнаваемость достижений экспорта, бизнеса и культуры России как внутри страны, так и за ее пределами.

Компания Brand Finance рассчитала, что национальный бренд в финансовом выражении составляет от 2 до 10% ВВП страны в зависимости от уровня ее развития. Россия по итогам рейтинга самых дорогих брендов стран 2016 по версии Brand Finance занимает 17 место. Однако по сравнению с 2015 годом стоимость ее бренда существенно снизилась (на -9%), что объясняется неустойчивым положением российской экономики. [3]

Бренд страны – это возможность зарабатывать деньги: стимулировать приток инвестиций, наращивать экспорт, привлекать туристов и выстраивать политический статус. Создавать имидж своей страны может каждый: правительство, бизнес и сами жители страны должны совместными усилиями принимать меры для того, чтобы обеспечить уверенную стратегию развития национального бренда, что, в свою очередь, укрепит репутацию страны, создаст ей благоприятный и положительный образ и даст возможность добиться максимальных выгод.

Список литературы

1. Бренд Америка: мать всех брендов/ Саймон Анхольт, Джереми Хильдрет. — М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2010. — 232 с.
2. Всероссийский конкурс «Туристический Бренд России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn--90agcna1ailbdmado.xn--p1ai/#cover>
3. Рейтинг Самых Дорогих Брендов Стран 2016 По Версии Brand Finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://brandlab.ru/brandlab/articles/605/>

Спектор О.И.
Научн. рук.: профессор Иватанова Н.П.
Тульский Государственный Университет

ЗАВИСИМОСТЬ РОССИИ ОТ МИРОВОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА, КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В наши дни все страны в мире являются участниками единого международного хозяйства, поэтому взаимосвязь между ними нельзя представить без валютных отношений и их налаженной системы. Как известно, валютный курс является одним из важнейших факторов в формировании политики стран, его реализация оказывает огромное влияние на внешние связи и взаимозависимости с другими странами и организациями. Также валютный курс оказывает немалое воздействие на внешнеэкономическую деятельность страны, так как от его уровня во многом зависит конкурентное положение товара на мировых рынках [1].

В настоящее время ситуация сложилась таким образом, что наиболее значимое место в международных валютных, внешнеторговых и финансовых операциях занимает доллар США. Однако, в наличном обороте на международной арене также присутствует коллективная валюта – евро, которая является некой альтернативой доллару США и несколько притесняет занятые им позиции. Это связано с тем, что уровень экономической интеграции в Европе достаточно высок.

Россия очень зависима от мирового рынка. Причиной этому является то, что она имеет тесные экономические и культурные связи со странами Европы, а также с США. При этом, с европейскими странами внешнеторговый оборот РФ составляет около 53%. Американский доллар тоже имеет значительное присутствие в стране, поскольку преобладает в мировых резервах и, следовательно, денежная масса внутри России находится под значительным влиянием массы доллара, которая постоянно поступает в нашу страну с мирового рынка [3].

Вышеперечисленные факты дают основания полагать, что, при изменении курса доллар/рубль и евро/рубль, последствия для российской экономики будут очень ощутимыми.

В РФ от курса доллара США зависит стоимость нашей нефти за рубежом, а также уровень цен зарубежных товаров. Если рубль падает по отношению к американской валюте, то увеличиваются доходы бюджета и дорожает заграничная продукция, т.е. цены в магазинах растут достаточно быстро. В случае падения курса доллара ситуация выглядит обратным образом.

Меньшее, но всё же сильное, влияние на экономику России оказывает европейская валюта. Причиной этому служит то, что евро является резервной или «региональной» валютой для небольшого числа стран Европейского союза и стран, находящихся по соседству и имеющих тесные экономические связи с Евросоюзом. Если рассматривать курс рубля по отношению к евро и доллару,

то курс к европейской валюте несколько выше, чем курс к доллару. Из этого можно сделать вывод, что евро всегда занимает стабильную, относительно высокую позицию.

Резюмируя всё вышесказанное, можно полагать, что российская валюта в значительной мере зависит от иностранной, что не является благоприятным показателем, так как данная зависимость может быть угрозой для безопасности страны.

Российский рубль не занимает тех же позиций на мировом валютном рынке, как американский доллар или евро. На сегодняшний день рубль относится к числу валют, которые обращаются в пределах своей страны, то есть внутренние валюты. В силу недостаточной емкости финансового рынка, на российский рубль нет высокого международного спроса. Несмотря на то, что произошло серьёзное укрепление банковского сектора, Россия, по качеству финансовых инструментов и банковских активов, уступает ведущим развивающимся странам и развитым странам. В настоящее время сложилась ситуация, когда объём российской денежной массы остро реагирует на события, происходящие в мире и, отчасти, контролируется извне.

В свете последних событий экономика России претерпела значительное ослабление рубля. Этот факт является доказательством зависимости российской валюты от иностранной.

В 2014 году произошли существенные события в мире, которые незамедлительно повлияли на экономику России. С начала 2014 г. устойчиво возрастало внешнее давление на валютный рынок России. Это было связано с серией внешних событий, которые в совокупности оказывали огромное влияние на РФ. Падение курса рубля в марте 2014 г. было спровоцировано политическими событиями, такими как присоединение Крыма к России и военные действия на юго-востоке Украины. К воздействию этих шоков добавилось введение международных санкций (со стороны США, Евросоюза и других стран) в отношении России. У крупнейших государственных банков и компаний фактически не было доступа на мировые финансовые рынки, в следствии чего они не могли получить средне- и долгосрочное финансирование, в то время как цена привлечения финансовых ресурсов увеличивалась [3].

Существенным негативным воздействием на международные потоки капитала, которые связаны с Россией, стало резкое снижение цен на нефть в мировой экономике (в период с июня 2014 г. до февраля 2016 г. цена на нефть марки Brent упала на 70,2%). Снижение стоимости нефти привело к сокращению доходов нефтяных компаний РФ в долларах США и, как следствие, к ослаблению курса рубля [3].

Результатом действий указанных факторов стал существенный отток капитала из России, что включает в себя: покупку наличной иностранной валюты и открытие счетов за рубежом (соответствующие активы только в 2014 г. выросли на 24,5 млрд долларов); уход с российского рынка портфельных иностранных инвестиций (обязательства по ним сократились за указанный

период на 39,5 млрд долларов); вывоз прямых иностранных инвестиций (чистые внешние активы увеличились с последнего квартала 2013 г. по третий квартал 2015 г. на 85,9 млрд долларов) [3].

Все эти факторы спровоцировали резкое падение курса рубля с 17 декабря 2014 г. и его дальнейшее снижение. Это стало кульминацией воздействия на валютную ситуацию в стране. Наблюдался значительный рост пары доллар-евро по отношению к рублю. Курсы возрастали в течение всего периода очень неравномерно и скачкообразно. В декабре 2014 года курс евро/рубль увеличился до самого максимального значения за всю историю валютной системы России и составил в среднем 85 рублей. А средневзвешенный курс доллар/рубль в январе 2015 года составил около 70 рублей, что также являлось историческим пиком. Однако, с января по март 2015 произошло снижение среднего номинального курса американской валюты к рублю, а также и европейской. Они составили около 50 руб./долл. США и 55 руб./евро в начале мая 2015 года [2].

В данной сложившейся ситуации политика ЦБ также была непоследовательна. Когда на валютном рынке было наибольшее напряжение, проводились значительные интервенции, но в целом проводилась политика на переход к свободному плаванию курса рубля. Кроме того, в течении 2014 г. ЦБ повышал ключевую ставку, пытаясь ограничить возросшие девальвационные риски, тем самым ужесточал политику. С конца 2013 года до конца 2014 г. значение ключевой ставки Банка России возросло с 5,50% до 17 % [2].

В результате данной динамики валютного курса и политики ЦБ значительно возрос темп инфляции. К концу 2013 года она равнялась 6,45%, а уже к концу 2014 года значение составило 11,36%. Одновременно с этим снизилась кредитная активность в коммерческих банках. Количество кредитов нефинансовым организациям уменьшилось в 2015 г. с 36,6% годовых в начале до 12,7 % в конце года, а темпы прироста кредитов физическим лицам стали устойчиво отрицательными с июля 2015 г [2].

На сегодняшний день позиция рубля значительно укрепилась, и экономика России постепенно выходит из кризиса, однако, это положение далеко от показателей докризисного периода.

Ситуация на валютном рынке может стабилизироваться только после того, как придут в норму цены на нефть. Однако, самым правильным способом достижения стабильности курса на сегодняшний день является уменьшение зависимости экономики России от нефти, путём её диверсификации. Также необходима общая договорённость между странами-экспортёрами нефти о повышении её цены и меньшем объёме её добычи.

Ещё один аспект – это предпринимаемые Банком России меры. Его действия должны быть направлены на снижение ключевой ставки. Сигналы о продолжении этой тенденции приведут к уменьшению доходности государственных облигаций, что в свою очередь повысит их цену, в следствии чего они станут привлекательнее, и это поддержит рубль.

Ослабление курса снизило конкуренцию и дало возможности внутренним производителям снижать издержки. Можно предположить, что импортозамещение поможет поставить на ноги экономику России. В небольшой конкуренции российские производители будут наращивать свои объёмы производства с большей силой. Выпуск отечественных товаров приведёт к снижению цен. Цены на товары, по своему содержанию и составу схожие с импортными, у отечественных производителей будут значительно ниже, что не так ударит по «карману потребителей». Возросший спрос на российские товары также повлечёт за собой развитие отечественного производства с большей силой. В случае стабилизации валютного курса, понизятся цены и на иностранную валюту. Благодаря этому российские товары смогут стать конкурентоспособными на мировом рынке. Данные факторы будут способствовать улучшению жизни российских семей и снижению инфляции.

Банку России необходимо применять трансформацию инструментов валютного контроля и валютного регулирования для снижения утечки капитала. Для этого целесообразно совмещение принципов предварительного и последующего валютного контроля. Эта мера позволит приостановить сделки, имеющие признаки легализации незаконно полученных доходов. Ещё одной мерой, которая позволила бы уменьшить бегство капитала из России и улучшила бы ситуацию на внутреннем валютном рынке, может стать обязательная продажа части валютной выручки предприятиями, которые осуществляют торговые сделки на мировом рынке. Данная практика действует в 74 странах, которые входят в МВФ.

Несмотря на зависимость российского рубля от пары доллар-евро, а также сложившейся кризисной ситуации в стране, Россия остаётся сильной державой, с которой считаются в мире.

Кризисы в экономике большинства стран происходят регулярно, потому что относятся к закономерным, циклическим явлениям. Девальвация рубля, которую мы наблюдаем на сегодняшний день, является регулируемой мерой, следовательно, необходимо и дальнейшее развитие антикризисных мер, которые будут направлены на укрепление финансового сектора в целом, на стабилизацию ситуации на валютном рынке, а в частности укрепление курса рубля.

Список литературы:

- 1) Антонов В.А. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения/ В.А. Антонов. – М.: Юрайт, 2014 – 560 с.
- 2) Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс].-Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>
- 3) Официальный сайт информационного агентства России ТАСС [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://tass.ru/>

Терехова О. В.
Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Верст Н.Я.
Тулский Государственный Университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В настоящее время вопросы развития отечественного предпринимательства и бизнеса, внедрения инновационных технологий рассматриваются на уровне государственной политики страны. Среди существующих источников финансирования инновационных и инвестиционных проектов венчурный бизнес в условиях рыночной экономики занимает особое место.

Венчурное предпринимательство предоставляет средства компаниям, не имеющим других источников финансирования, в обмен на часть пакета акций, которые в последующем инвестор продает за цену, превосходящую первоначальные вложения. [1]

Таким образом, основной целью венчурного бизнеса является получение прибыли инвестором за счет вложения денежных средств в рискованные, но перспективные проекты.

Особенностью развития венчурного предпринимательства в России является активная поддержка и стимулирование венчурного бизнеса на территории страны. Государство содействует развитию инфраструктуры, насыщает перспективные в будущем проекты денежными средствами. [3]

Отсутствие специальных нормативных актов, которые регулируют венчурный бизнес, не стоит принимать как главную причину недостаточного развития нормативно-правовой базы. Опыт зарубежных стран показывает, что большинство из них не имеют подобных актов, но этот недостаток восполняется наличием иных норм (например, гражданско-правовых, налоговых), регулирующих венчурное инвестирование.

Важно отметить, что ушедший 2015 год для российского венчурного предпринимательства и для экономики в целом был не простым. Нестабильная макроэкономическая ситуация в России продемонстрировала негативное влияние по отношению к объему венчурного рынка по причине резкого падения мировых цен на нефть, обесценивания курса рубля. Суммарный объем венчурных сделок увеличился по сравнению с 2014 годом на 31%, однако снизился средний размер сделки. [2]

Общий объем венчурных сделок в 2015 году составил 2,19 млрд. долл., из которых 1,2 млрд. долл. пришлось на продажу крупнейшего сайта объявлений Avito. [2]

Лидером по количеству совершенных сделок и приобретенных венчурных инвестиций все также остается сектор информационных технологий (ИКТ), что составляет 88% от всех профинансированных проектов. А секторы биотехнологий и промышленных технологий увеличили свой вес до 12%.

Среди подотраслей сектора информационных технологий лидирует «электронная коммерция», было совершено 17 сделок на сумму 73 млн. долл.[2]

Что касается регионального развития венчурного предпринимательства в России, то тройку лидеров возглавляет Москва, а далее – Санкт-Петербург и Томск. Наибольшее количество сделок в 2016 году было осуществлено в Центральном Федеральном округе, причем на Москву пришлось 58% от общего количества сделок.[2]

Одной из основных проблем развития венчурного предпринимательства в России является высокая степень риска при осуществлении того или иного проекта. Поэтому перед его осуществлением необходимо оценить возможные потери. Вероятность потери может быть обусловлена различными причинами. Это и состояние экономики, и тенденции развития рынка, и процессы, связанные непосредственно с данным проектом. В настоящее время совокупность рисков заставляет венчурных инвесторов вкладывать денежные средства в такие компании, которые уже находятся на стадии «взрывного расширения».

Следующая причина нединамичного развития венчурного бизнеса в России – снижение интереса инвесторов к венчурному рынку из-за экономического спада, который наблюдается в последнее время, а также из-за настороженного отношения западных инвесторов к российским проектам. В России большинство проектов – долгосрочные, что также отпугивает инвесторов. Ведь большинство бизнесменов предпочитают получать небольшую, но стабильную прибыль в краткосрочной перспективе. Это приводит к технологическому отставанию и снижению конкурентоспособности российских венчурных проектов.

Одной из важных проблем развития венчурного предпринимательства в России является недостаток серьезного опыта по сравнению с западными коллегами. Однако российские предприниматели и инвесторы обладают достаточным профессионализмом в силу достаточно высокого уровня образования, изучения и использования опыта зарубежных коллег, а также владения современными и эффективными методами управления.

Рассмотрим некоторые особенности развития венчурного бизнеса за рубежом.

Американский опыт развития венчурного бизнеса показывает, что ключевым моментом является обеспечение государством необходимых условий для получения малыми фирмами финансовой поддержки из самых разных источников. Поэтому для развития венчурного предпринимательства в России необходима переориентация российской экономики на инновационный путь развития посредством создания благоприятных условий для дальнейшего развития венчурного рынка.

Важно отметить, что в разных странах для поддержки венчурного бизнеса создают технопарки и инкубаторы, которые формируют комфортную среду для развития подобного предпринимательства. Технопарковые структуры

расположены в США, Великобритании, Германии, Финляндии, Франции, Китае, Японии, Канаде и др.

В России деятельность технопарков не отличается высокой эффективностью. Они не оказывают должное влияние на инновационное и экономическое развитие страны. Поэтому повышение эффективности деятельности технопарков будет способствовать ликвидации технологического отставания России и достижению глобальной конкурентоспособности.

Динамика создания технопарков в России представлена на рисунке 1.

В настоящее время в России существует только 2% технопарков, которым уже более десяти лет, а остальные 98% находятся на стадии развития. Лишь немногие технопарки обладают нужной инфраструктурой, поэтому необходимо выделение денежных средств для высокотехнологичного оборудования и лабораторий.[4]

В структуре российских технопарков лидируют многоотраслевые технопарки (31%) и сфера информационных технологий (29%). Минимальная часть принадлежит сфере сельского хозяйства (1%).



Рисунок 1 – Динамика создания технопарков в России [4]

Дальнейшее развитие технопарков в России позволит увеличить инвестиционную привлекательность страны за счет наличия промышленной и технологической инфраструктуры, которая позволит инвестору снизить свои издержки на освоение производства нового продукта, исследования и разработки.

Таким образом, усвоение зарубежного опыта ведения венчурного предпринимательства дает России шанс решить одну из проблем развития данного бизнеса.

Также для развития венчурного бизнеса необходимо создавать благоприятные условия для привлечения в проект частных инвесторов, так называемых бизнес-ангелов, которые в силу своих финансовых возможностей и профессионализма выберут перспективный проект в обмен на долю своих вложений, как материальных, так и нематериальных.

Венчурным инвесторам на всех стадиях развития предприятия, особенно на «посевной» и стадии «start up», необходимо предоставлять налоговые льготы.

Еще одним важным шагом к улучшению эффективности функционирования венчурной системы в России является совершенствование законодательной базы.

Комплексный закон, который регулирует венчурную деятельность, в настоящее время отсутствует, поэтому для динамичного развития российского венчурного бизнеса необходимо создание отдельного законодательного акта, посвященного только венчурной деятельности.

Создание необходимых условий для привлечения денежных средств негосударственных пенсионных фондов, профсоюзов, страховых организаций в венчурную индустрию пусть и повысит риски инвестиций, но и увеличит их доходность. Данное предложение ускорит развитие венчурной деятельности.

Несмотря на вышеперечисленные проблемы, нельзя говорить о том, что ситуация на российском венчурном рынке критическая. За последние годы наблюдаются и положительные тенденции его развития – зарождающийся интерес к сфере венчурных инвестиций со стороны бизнес-структур, образованы и нормально функционируют ряд государственных институтов.

Однако, сложившаяся затруднительная общеэкономическая ситуация ставит новые проблемы перед институтами развития венчурной сферы. Преодоление негативных факторов требует больших усилий и, если заинтересованные в эффективном функционировании венчурного бизнеса в стране органы и организации тщательно оценят внутренние проблемы и примут соответствующие меры, то можно ожидать его полноценного развития в ближайшей перспективе.

Список литературы:

1) Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности/ Ю.П. Аммосов – СПб.: РАВИ, 2010 – 409 с.

2) Официальный сайт «Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ)»: [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.rvca.ru> (Дата обращения: 05.12.2016)

3) Бизнес портал «Alti» »: [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://alti.ru/business/business> (Дата обращения: 07.12.2016)

4) Информационный портал «Энциклопедия маркетинга»: [Электронный ресурс]. // Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/mr/business/venture.htm> (Дата обращения: 06.12.2016)

Токарева Е.А.
Научн. рук.: преподаватель Сидякова Н.А.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Заработная плата – это сложное понятие, отражающее отношения между собственниками капитала и наемными работниками, которые складываются на рынке труда и в производстве новой стоимости. Заработная плата выступает как стоимость труда персонала, участвующего в процессе производства и реализации материальных ценностей. Ее величина зависит от целого ряда социально-производственных факторов.

Для каждой группы работников такая стоимость имеет нижний и верхний уровни.

Во-первых, размер заработной платы зависит от величины стоимости его рабочей силы. Наименьшим пределом в данном случае является сумма стоимости жизненных средств, идущих на восстановление работоспособности труженика самой низкой квалификации.

Во-вторых, размеры заработка зависят от уровня квалификации работника. Рабочая сила повышенной квалификации требует для своего воспроизводства лучших в количественном и качественном отношении жизненных условий. Верхняя граница стоимости рабочей силы учитывает дополнительные затраты на получение высокой квалификации и удовлетворения социально-культурных потребностей специалистов наиболее высокой квалификации.

В-третьих, на величину оплаты труда влияют рыночные факторы. Конкуренция на рынке труда ведет к тому, что устанавливается примерно одинаковый уровень оплаты труда работников определенной профессии с равным уровнем образования и квалификации.

Данные различия зависят от научно-технического уровня производства, достигнутого уровня производительности труда, степени развитости рабочей силы, нормального для данного общества качества жизни и иных факторов.

Все рассмотренные факторы дают возможность и необходимость применять разные формы организации труда и заработной платы в различных отраслях, на различных предприятиях с целью повышения эффективности производства, повышения конкурентоспособности в условиях развитой рыночной экономики [10. с. 268].

Поэтому рассмотрение вопроса управления и анализа использования средств на оплату труда на коммерческом предприятии является на сегодняшний день весьма актуальным как с теоретической, так и с практической точки зрения.

На примере коммерческого предприятия ЗАО «Техно», рассмотрены методы начисления заработной платы различным категориям персонала, исследована существующая на предприятии система организации начисления

зарплаты различным категориям персонала. Изучены применяемые на практике приемы и методы управления фондом оплаты труда.

В ходе проведенного исследования выявлены существующие резервы повышения эффективности жизненно важного для организации процесса учетной работы в части оптимизации расходов на оплату труда.

Организация работы по начислению заработной платы, социальных выплат, расчету налогов и отчислений в социальные внебюджетные фонды осуществляется финансово - экономической службой предприятия. Здесь же осуществляется анализ экономической эффективности использования фонда оплаты труда и предоставляются руководству организации данные, необходимые для принятия управленческих решений.

Основным внутренним нормативным документом, регламентирующим процесс организации заработной платы на предприятии, является Положение об оплате труда, утвержденное руководителем предприятия. Данное положение утверждено руководителем предприятия в 2008 году, то есть более семи лет назад, и в настоящее время несколько устарело.

Проведенный выше анализ состояния дел по оплате труда в ЗАО «Техно» показал, что действующая на предприятии система оплаты труда работников, хотя в целом и является достаточно гибкой, предусматривающей различные виды оплат для всех категорий персонала, однако обладает рядом недостатков.

Главный недостаток состоит в том, что заработная плата плохо связана с конечными результатами деятельности предприятия. Результаты проведенного анализа экономических показателей выявили отрицательные тенденции соотношения показателей уровня заработной платы и производительности труда в исследуемые годы. Что позволяет сделать вывод, что действующая система недостаточно ориентирована на достижение конечных результатов труда персонала.

Действующая система оплаты труда в ЗАО «Техно» не ориентируется на коллективное сотрудничество, подразумевается известная разобщенность работников и, прежде всего - управляемых и управленцев. Воздействие определенным образом на материальную заинтересованность работников через систему оплаты – один из основных принципов организации заработной платы в современной экономике.

В этих условиях предприятиям в большей степени подходят системы оплаты труда, базирующиеся на участии в прибылях и распределении доходов.

В связи с изложенным, необходимо пересмотреть устаревшее положение об оплате труда работников ЗАО «Техно», внося в него элементы коллективной заинтересованности в конечных результатах деятельности предприятия.

Например, можно рассмотреть вопрос о введении стимулирующего премирования работников по итогам работы за год. При этом каждый работник должен знать, что наличие или отсутствие «тринадцатой зарплаты», а также ее размер обусловлены результатом работы всего коллектива при наличии позитивных показателей работы предприятия за истекший год. Таковыми

результатами следует считать повышение показателей выпущенной и реализованной продукции, и наличие полученной прибыли.

Для достижения целей заинтересованности всех работников организации в конечных результатах работы предприятия можно рекомендовать использовать гибкую систему оплаты труда «Участие в прибыли».

Сущность гибкой системы оплаты труда «Участие в прибыли» в том, что за счет заранее установленной доли прибыли формируются премиальный фонд, из которого работники получают регулярные выплаты. Размер выплат зависит от уровня прибыли, общих результатов производственной и коммерческой деятельности предприятий. В системе «Участие в прибыли» премии выплачиваются за достижение конкретных конечных результатов производственной деятельности предприятия. Начисляются премии пропорционально заработной плате каждого с учетом личных и трудовых характеристик исполнителя: производственный стаж, отсутствие опозданий и прогулов, рационализаторская деятельность, верность организации, инициативность и т. п.

При использовании этой системы необходимо помнить, что увеличение прибыли может зависеть от рыночных факторов и иметь краткосрочный характер. Поэтому показатель прибыльности не всегда является наилучшей основой для увеличения зарплаты. Система «Участие в прибыли» должна подразумевать также участие в риске потерпеть убытки, т.к. на организацию оказывает влияние множество внешних, не поддающихся контролю, факторов.

Гибкость системы «Участие в прибыли» позволит таким образом повысить заинтересованность и мотивацию работников в том, чтобы предприятие работало рентабельно. Одновременно повысит устойчивость выживания фирмы в период сложной экономической ситуации на рынке без потери персонала и без принятия негативных в социальном плане решений.

Возможна также система распределения доходов, которая предусматривает, что премиальные выплаты зависят от таких показателей, как производительность труда, качество, экономия материалов, надежность работы. В результате работник может чувствовать тесную взаимосвязь между результатами своей работы и величиной прибыли.

Первая система оказывает позитивное влияние на привлечение работников и сокращение текучести кадров, а вторая в большей степени воздействует на стимулирование повышения производительности труда, качества выпускаемой продукции, сокращение издержек.

С целью оперативного контроля над тем, как будут работать системы стимулирования оплаты труда, систематически проводить анализ эффективности использования средств на оплату труда.

В ходе работы по совершенствованию системы оплаты труда на предприятии необходимо усовершенствовать механизм начисления зарплаты работников на различных участках с учетом специфики их работы.

Например, при расчете заработка рабочих-сдельщиков на предприятии применяются опытно-статистические нормы и расценки оплаты труда, установленные более десяти лет назад.

За это время на предприятии проведен целый ряд мероприятий, способствующих улучшению условий труда, оснащенности рабочих мест современным оборудованием и др. Поэтому использование устаревших норм не способствует повышению производительности труда, что и было выявлено в ходе анализа.

В связи с этим рекомендовано внедрение на монтажном и сборочном производственных участках технически-обоснованных норм, определяемых расчетным путем с учетом всех производственно-технических условий работы, разработанных маршрутно-технологических карт.

Там, где проведение таких расчетов по каким-либо причинам не представляется возможным, необходимо своевременно пересматривать опытно-статистические нормы с использованием приемов хронометража, составления карт рабочего времени.

При оплате труда сотрудников, объединенных в бригады, тоже имеются резервы повышения уровня заинтересованности работников в результатах труда. путем усовершенствования механизма распределения заработанных бригадой денежных средств между конкретными исполнителями. Для этого необходимо ввести в формулу распределения агрегированный коэффициент, включающий в себя совокупность различных показателей работы каждого рабочего. К таковым могут быть отнесены: количество отработанного времени в расчетном месяце, уровень квалификации работника, наличие брака в работе, показатели трудовой дисциплины, трудовой стаж, наличие вредных привычек, влияющих на состояние здоровья, наличие перерывов в работе и другие показатели, оказывающие влияние на качество работы каждого члена бригады.

Количество и размер этих коэффициентов следует зафиксировать в новом положении об оплате труда.

Агрегированный коэффициент будет в этом случае рассчитываться по формуле:

$$K = K_1 * K_2 * K_3 * \dots * K_n \quad (1)$$

где K_1 , K_2 , $K_3 * \dots * K_n$ – повышающие и понижающие коэффициенты, учитываемые при распределении оплаты труда в бригаде.

Сумма зарплаты каждого члена бригады должна рассчитываться пропорционально коэффициентам, рассчитанным для каждого работника.

В работе предприятия важную роль играют не только участники непосредственного производственно-технологического процесса, но и подразделения, обслуживающие и обеспечивающие процесс производства и реализации продукции.

Совершенствование организации оплаты труда различных категорий работников представляет собой резерв повышения эффективности работы предприятия.

Выявлено, что недоработки в организации деятельности транспортного цеха ведут к образованию, с одной стороны, внутрисменных простоев, с другой стороны, периодов авральных перегрузок, сверхурочных работ, работ в выходные и праздничные дни, что влечет за собой необоснованное завышение расходов на оплату труда.

С целью устранения имеющихся недостатков предлагается ввести в практику работы транспортного цеха составление четко разработанных планов перевозок на смену, неделю, месяц. Исходными данными для составления планов перевозок могут быть своевременно поданные заинтересованными в поездках подразделениями заявки, в которых должны быть указаны маршруты и сроки поездок, количество подлежащих перевозке людей и грузов и иная информация, позволяющая начальнику транспортного подразделения наиболее эффективно обеспечить транспортом все составляющие производственного процесса. Все это позволит упорядочить работу транспортного подразделения, снизить необоснованные расходы на оплату переработок, повысить рентабельность работы организации в целом.

Организация оплаты труда работников охраны предприятия тоже требует пересмотра. Для этой категории персонала представляется целесообразным введение суммированного учета рабочего времени, предусматривающего учет количества часов, отработанных каждым работником за отчетный период. Такой подход позволит в большей степени учитывать при начислении заработной платы требований Трудового кодекса РФ.

Расчетным периодом при суммированном учете рабочего времени может быть выбран календарный месяц, квартал, год.

На основании ст. 104 ТК РФ, по условиям производства (работы) в организации в целом или при выполнении отдельных видов работ не может быть соблюдена установленная для данной категории работников ежедневная или еженедельная продолжительность рабочего времени. Допускается введение суммированного учета рабочего времени, с тем, чтобы продолжительность рабочего времени за учетный период (месяц, квартал и другие периоды) не превышала нормального числа рабочих часов.

Расчетным периодом при суммированном учете рабочего времени может быть выбран календарный месяц, квартал, год.

При этом нормальная продолжительность рабочего времени не должна превышать 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

При введении суммированного учета необходимо так организовать рабочий процесс, чтобы норма рабочего времени была отработана работником за расчетный период, например, за месяц. При этом в каждом из дней учетного периода длительность рабочего времени может меняться, таким образом, увеличение времени работы в какой-либо день или неделю компенсируется уменьшением рабочего времени в другие дни или недели [9, с.107]

Экономический анализ фонда оплаты труда ЗАО «Техно» показал, что, учет расчетов по оплате труда, в целом, ведется на предприятии на довольно

высоком качественном уровне, с использованием различных форм оплаты труда, но эффективность использования фонда оплаты труда в настоящее время явно недостаточна. Имеет место отставание показателей производительности труда по сравнению с показателями средней заработной платы персонала.

В ходе исследования выявлено, что показатели повышения прибыли обусловлены не эффективностью использования ФОТ, а иными факторами повышения рентабельности производства.

В связи с этим намечены направления совершенствования организации работы предприятия по повышению эффективности использования средств на оплату труда.

Список литературы

1 Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – М.: ОО «Рид Групп», 2012. 576 с.

2 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016)

3 Федеральный закон от 06.12.2011г № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

4 Федеральный закон от 02.06.2016 № 164-ФЗ "О внесении изменения в статью 1 Федерального закона "О минимальном размере оплаты труда"

5 Инструкция по статистике численности и заработной платы рабочих и служащих на предприятиях, в учреждениях и организациях, утв. Госкомстатом СССР № 17-10-0370 от 17.09.1987 г. (в ред. от 20.04.1993).

6 Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" ПБУ 1/2008", утвержденное приказом Минфина РФ от 06 октября 2008 г. № 106н (в ред. от 06.04.2015).

7 Положение об особенностях порядка исчисления средней заработной платы, утвержденное постановлением Правительства РФ от 24 декабря 2007 г. № 922, (в ред. Постановлений Правительства РФ от 11.11.2009 N 916, от 25.03.2013 N 257).

8 Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99", утвержденное приказом Минфина РФ от 06 октября 2008 г. № 106н (ред. от 08.11.2010 г. № 144н).

9 Крылова Э.И. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату труда: Учеб. Пособие/ Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2011. 272 с.

10 Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник/ Н.Г.Сапожникова. – 8-е изд. стер., - М.: КНОРУС, 2016. 464 с.

Трофимова Д.Д.
Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Фомичева И. В.
Тульский филиал Финуниверситета

ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Специфика торговли с точки зрения маркетинга заключается в продукте, предлагаемом ею рынку. Под продуктом понимается услуга или товар, которые могут быть предложены на рынке и служат для удовлетворения потребностей потребителя. Под этим понимается сочетание услуг и товаров, включающие такие элементы, как товар, персонал, магазин. В розничной сфере розничное предложение состоит из местоположения торговой точки, уровня цен, внутренней планировки магазина, брэнда и предлагаемого обслуживания – все эти составляющие играют определенную роль для существования, процветания или просто выживания розничной компании.

По мнению О. А. Кобелева,[1] торговые организации должны принять решение о том, какой товар они хотят продавать путем участия в процессе отбора поставщиков с целью формирования ассортимента товаров и услуг. Широта ассортимента зависит от стратегии розничной компании; следует решить, как отдельные продукты будут вписываться в общий ассортимент того, что будет предложено рынку. С моей точки зрения, розничной компании также предстоит решить, следует ли включать в ассортимент продукты разных брэндов, а также традиционные или новые товары.

Проблема торговых предприятий заключается в том, насколько каждый продукт соответствует или дополняет выбранную торговцем рыночную позицию и относится к числу весьма важных решений розничной торговли.

Тенденция решения по ассортименту обусловлена также тем, что повлияет на размер необходимых площадей для выкладки товара и для его хранения.

Мультиатрибутивная модель торговой услуги – особая форма продукта, который представляет собой организацию и выполнение торговых функций предприятием розничной торговли. Специфичность торговой услуги – симбиоз товара и оказываемой услуги по его продаже (неотделимость от товара) – является характерной особенностью рынка розничных торговых услуг.

Формирование ассортимента включает осуществление таких важных функций, как закупка товаров, их транспортировка и хранение, создание ассортиментного запаса, подсортировка товаров и предпродажная подготовка товара. Результатом успешного выполнения данной группы функций является постоянное наличие в продаже необходимого потребителю товара в нужном количестве. [1, с.136]

Принятие риска означает, что предприятие розничной торговли несет ответственность за ассортимент, предлагаемый к реализации, т.е. следит за соблюдением условий хранения, качеством товара и т.д. Кроме этого, магазин предоставляет гарантии своим покупателям. Продажа продукта подразумевает:

оборудование помещения, отведенного под торговый зал, организацию выкладки и обеспечение возможности ознакомления с ассортиментом, организацию купли-продажи, совершение финансовых операций по продаже товара. Следовательно, в ходе реализации торговой услуг происходит смена форм стоимости.

По мнению К. Л. Келлера, [4] оказание дополнительных услуг, несвязанных непосредственно с продажей данного товара, включает в себя такие услуги, как бесплатные или платные парковочные места, возможность предварительного заказа, доставки товара и т.д. Помимо этого, здесь возможны некоторые формы потребительского кредитования: отсрочка платежа, возвращение части уплаченной суммы через определенное время и т.д. На мой взгляд, формы могут быть весьма разнообразны и перекликаться с мероприятиями по стимулированию сбыта предприятием розничной торговли. Группа функций по информированию субъектов рынка представляет собой сбор информации о товарном предложении, потребительских качествах товара также об особенностях спроса, поведении потребителей.

Неосвязаемость торговых услуг выражается в том, что покупатель не может «подержать ее в руках», у нее нет формы, запаха, цвета или вкуса. Потребителям сложно оценить качество услуги до ее непосредственного оказания, что определяет ситуацию с высокой степенью неопределенности и риска, следовательно, значительно увеличивает число иррациональных факторов, влияющих на выбор покупателя. Стремясь снизить риск, потребители торговой услуги предварительно оценивают внешние признаки ее качества и уровня, а именно: месторасположение магазина, его атмосферу, поведение персонала, его внешний вид. [3, с. 92]

Следующая проблема заключается в том, что торговую услугу невозможно сохранить, отложить про запас или складировать. Это свойство создает определенные проблемы в условиях неравномерного спроса. Например, в пиковый час работы персонала, как правило, не хватает. Привлечение же к работе большего числа людей резко эффективностью бизнес-процесса из-за простоев в период низкого спроса на услуги магазина.

Основной продукт удовлетворяет основную потребность, т.е. приносит основную выгоду, которую хочет получить потенциальный покупатель. В розничной торговле в данной роли выступает основная торговая услуга, а также предлагаемый магазином товарный ассортимент.

Тенденции по решению проблемы состоят в следующем: продукт в расширенном понимании отражает все те выгоды, которые получает покупатель, покупая предлагаемый продукт. Он включает не только определенный товар и услуги по его приобретению и эксплуатации, но и условия данного приобретения. Перспективы с точки зрения розничной торговли, торговая услуга в расширенном понимании включает помимо перечисленного выше, показатели доступности данного продукта или услуги, атмосферу его приобретения, характеристику общения потенциального

покупателя с торговым персоналом, взаимодействие покупателей друг с другом. [2]

Товарная политика проводится, в первую очередь, в отношении того ассортимента товара, который предлагается на рынке, и предлагает определенные действия товаропроизводителя при обдуманных принципах поведения. Она обеспечивает необходимые решения и меры по формированию и управлению товарным ассортиментом, поддержанию конкурентоспособности каждого из конкретных товаров на определенном уровне.

Отсутствие товарной политики ведет к неустойчивости структуры ассортимента, потере контроля над конкурентоспособностью и коммерческой эффективностью товаров. Правильная организация товарной политики способствует оптимизации процесса обновления товарного ассортимента, а также повышению действенности маркетинговой стратегии предприятия.

Успех на рынке - это главный критерий оценки деятельности предприятия. Рыночные возможности предопределяются правильно разработанной и последовательно осуществляемой товарной политикой. Именно на основе изучения рынка и перспектив его развития предприятие получает исходную информацию для решения вопросов, связанных с формированием ассортимента и управление процессом реализации продукции. [5, с. 42]

По рассуждению Л. Е. Басовского,[5] к решению задач товарной политики необходим стратегический подход. Любое решение должно пониматься не только с точки зрения текущих интересов, но и с учетом того, как выполнение конкретной задачи будет способствовать достижению конечных целей. Стратегия- это долговременный курс товарной политики, рассчитанной на перспективу и предусматривающей решение принципиальных задач.

По моим рассуждениям, в настоящее время предприятия по-разному решают свои проблемы. Одни проявляют полную беспомощность, а другие используют принципы и методы маркетинга. Ассортиментная политика-

Наиболее важный инструмент из целого ряда тех, что используются предприятием при работе на рынке. Задача ассортиментной политики- обеспечение соответствия выпускаемой предприятием товарной продукции покупательскому спросу по качественным характеристика и количественным объемам.

Список литературы

1.Белоусова, С. Н. Маркетинг: учебное пособие по специальностям экономики и управления / С. Н. Белоусова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 381 с.

2.Борушко, Н. В. Маркетинговые коммуникации: курс лекций / Н. В. Борушко. - Минск: БГТУ, 2012. - 306 с.

3.Годин, А. М. Маркетинг: учебник для экономических вузов по направлению "Экономика" и специальности "Маркетинг" / А. М. Годин. – Москва: Дашков и К°, 2013. – 671 с.

4. Дурович, А.П. Маркетинг: курс интенсивной подготовки: [учебное пособие] / А. П. Дурович. – Минск: Современная школа, 2014. – 253 с.

5. Казущик, А. А. Основы маркетинга: учебное пособие / А. А. Казущик. - Минск: Беларусь, 2013. - 246 с.

Урюпин В.Ю.

Научн.рук.: канд. пед. наук, доц. Ляшко В.Г.

Тульский филиал Финуниверситета

АНАЛИЗ РАЗЛИЧНЫХ КАНАЛОВ СБЫТА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВИВАТ»)

В ООО «Виват» распределение товаров происходит по прямому каналу сбыта, т.е. производитель-потребитель. Каналы распределения открывают предприятию доступ на рынки. Необходимо организовать товародвижение по этим рынкам. Организация товародвижения сопряжена с выполнением различных работ, важнейшими из которых для ООО «Виват» являются: обработка заказов и работа с заказчиком; организация складирования; определение величины запаса товаров на складах; организация транспортировки товаров к потребителю. Выполнение этих работ требует значительных затрат, однако следует учесть и тот факт, что товародвижение не только источник затрат, но и важнейшее средство создания спроса, поскольку от качества выполнения работ, скорости доставки товара и лучшего обслуживания покупателей зависит сохранение существующих связей с покупателями и приобретение дополнительных клиентов.

Организация товародвижения начинается с получения заказа от клиента. Заказ обрабатывается, и требуемые товары отгружаются в адрес потребителя с необходимой документацией. Отгрузка товаров потребителю могут осуществляться различными видами транспорта: железнодорожным, автомобильным, и т.д. Каждый из этих видов имеет разные показатели по надежности, скорости доставки, универсальности, доступности для клиентов и, в конечном счете, стоимости и выполнения операций по транспортировке. Зная требования покупателей конкретные условия выполнения заказа, предприятие выбирает наиболее подходящий вид транспортных средств.

Для того чтобы определить ситуацию вне предприятия и понять какие есть возможности и каких угроз следует опасаться, чтобы заранее к ним подготовиться, необходимо определить рыночные возможности и угрозы ООО «Виват», они приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Возможности и угрозы развития ООО «Виват»

Возможности	Угрозы
1. Привлечение инвестиций	1. Появление новых конкурентов
2. Развивающиеся конкурентные отношения	2. Рост давления со стороны поставщиков
3. Расширение рынка за счёт увеличения объёма одного заказа.	3. Рост закупочных цен (сырьё, материалы)
	4. Снижение цен на реализуемый товар
	5. Снижение спроса
	6. Неблагоприятные демографические факторы

На основе приведенного выше анализа можно сделать вывод о потенциале развития ООО «Виват», кроющегося в устранении слабых сторон умелом использовании возможностей и учете угроз.

В 2016 году наибольший удельный вес реализации продукции занимают детали машин и составляет 91% от общего объема выпуска. Остальные виды продукции реализуются в незначительном количестве.

В результате разработки плана сбыта продукции были запланированы следующие мероприятия по увеличению объемов сбыта продукции: расширение ассортимента, внедрение Web-сайта и введение должности менеджера по сбыту.

Рассмотрим предложенные рекомендации.

1) Планирование расширения ассортимента продукции

ООО «Виват» специализируется на производстве продукции производственно-технологического назначения, обработке металлических изделий с использованием основных технологических процессов машиностроения. Данный товар специфичным и заказчиков найти довольно сложно.

Для увеличения объемов сбыта продукции руководством предприятия планируется заключить договор с Администрацией г. Тула на изготовление металлических изделий для детских площадок в рамках программы благоустройства и реконструкции дворовых территорий и дорог. По данным о программе в 2017-ом году будут приведены в порядок 134 двора, 2018-ом – 152, в 2019-ом – 175 дворов. Для этого необходимо освоить производство новой продукции, в частности детских площадок. Участие в программе позволит получить во второй половине 2017г. по оценке руководителя предприятия получить 44,8% (30 дворов), в 2018г. 47,4% (72 двора) , в 2019г. 48% (84 двора) заказов. Минимальная стоимость заказа 41200 рублей. В 2017 году ООО «Виват» выполнит заказы на сумму не менее 828 тыс. руб., в 2018 году 1987,2 тыс. руб., в 2019 году 2318,4 тыс. руб.

Основными мероприятиями программы станут: разработка проектно-сметной документации благоустройства дворов во всех избирательных округах, ремонт внутри дворовых проездов, устройство детских площадок, организация озеленения.

План затрат и доходов от производства и реализации металлических изделий для детской площадки по элементам 2017-2019гг сведем в табл. 2.

Таблица 2 - Планируемые затраты и доходы от производства и реализации металлических изделий для детских площадок, тыс. руб.

Показатель	2-я половина 2017г.	2018г.	2019г.
Турникет			
Выручка от реализации	300	720	840
Себестоимость	206,82	496,37	579,09
Прибыль от продаж	93,18	223,63	260,91
Качель			
Выручка от реализации	174	417,6	487,2

Себестоимость	111,61	267,86	312,51
Прибыль от продаж	62,39	149,74	174,69
Горка			
Выручка от реализации	234	561,6	655,2
Себестоимость	166,74	400,19	466,88
Прибыль от продаж	67,26	161,41	188,32
Скамья			
Выручка от реализации	120	288	366
Себестоимость	109,2	262,08	305,76
Прибыль от продаж	10,8	25,92	60,24
Итого на детскую площадку			
Выручка от реализации	828	1987,20	2348,4
Себестоимость	594,37	1426,5	1664,24
Прибыль от продаж	233,63	560,7	684,16

Таким образом, производство детских площадок позволит увеличить объем реализации продукции в 2017г. не менее 828 тыс. руб., в 2018г. не менее 1987,20 тыс. руб., в 2019г. не менее 2348,4 тыс. руб. В результате расширения ассортимента выпускаемой продукции ООО «Виват» не только увеличит выручку, но и сократит количество простоя работников.

2) Разработка web-сайта организации.

В настоящее время Интернет представляет собой один из самых активно развивающихся средств информации. Создание сайта в Интернете обеспечивает новые возможности по расширению, информационной поддержке или рекламе бизнеса.

Для совершенствования сбытовой деятельности, необходимо развить WEB-страничку предприятия, для большей реализации продукции.

На главной странице необходимо разместить краткую информацию о содержании сайта ООО «Виват», чтобы пользователям не приходилось переключаться для доступа к ней на другую страницу.

Согласно данным ООО «Дизайн центр» по опыту разработки сайтов для других подобных организаций, создание сайта позволяет увеличить объем продаж в месяц на 15-20%. Применим для ООО «Виват» средний рост ежемесячного объема продаж 15%.

Таким образом, если в 2016г. среднемесячная выручка составляла 2308,75 тыс. руб., то в случае функционирования Web-сайта она составила бы 2655,06 тыс. руб. (таблица 3)

Таблица 3 - Изменение выручки, себестоимости и прибыли от реализации продукции при развитии Web-сайта

Наименование показателя	2016г., тыс. руб.	План на 2017г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.
Выручка от реализации	27705	31860,75	4155,75
Себестоимость	27509	31635,35	4126,35
Затраты на создание и обслуживание сайта	0	18	18
Прибыль от реализации	196	225,4	29,4

Таким образом, при функционировании Web-сайта ООО «Виват» объем сбыта продукции на 2017г. увеличится на 4155,75 тыс. руб.

3) Введение должности менеджера по сбыту

В ООО «Виват» поиск новых заказчиков не осуществляется. Заказы в основном поступают от бывших клиентов.

На опыте предприятий, осуществляемых аналогичную деятельность, введение должности менеджера по сбыту позволило увеличить объемы продаж в месяц на 30-35%. Применим для ООО «Виват» средний рост ежемесячного объема продаж 20%.

Таким образом, если в 2016г. среднемесячная выручка составляла 2308,75 тыс. руб., то в случае введения должности менеджера по сбыту она составит 3001,37 тыс. руб. (таблица 4).

Таблица 4 - Изменение выручки, себестоимости и прибыли от реализации продукции при введении должности менеджера по сбыту, тыс. руб.

Наименование показателя	2016г.	Прогноз на 2017г.	Абсолютное отклонение
Выручка от реализации	27705	36016,5	8311,5
Себестоимость	27509	35761,7	8252,7
Затраты на введение должности менеджера по сбыту	0	21	21
Прибыль от реализации	196	233,8	37,8

Таким образом, при введении должности менеджера по сбыту на ООО «Виват» объем сбыта продукции на 2017г. увеличится на 8311,50 тыс. руб.

На рисунке 2 представлен сводный экономический эффект от реализации планируемых мероприятий.

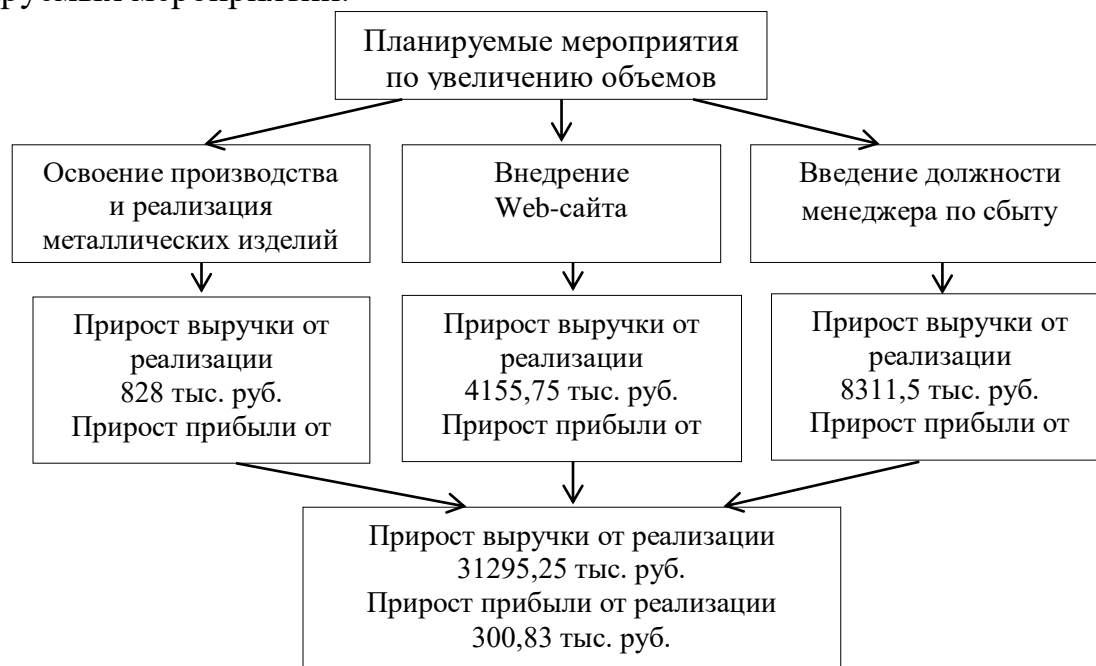


Рисунок 2 - Экономический эффект от реализации планируемых мероприятий по увеличению объемов сбыта продукции ООО «Виват»

Таким образом, сделан вывод о том, что в результате разработки плана сбыта продукции были запланированы следующие мероприятия по увеличению объемов сбыта продукции: расширение ассортимента, внедрение Web-сайта и введение должности менеджера по сбыту.

В ходе освоения производства и реализации детских площадок ООО «Виват» прирост выручки от реализации составит 828 тыс. руб., а прирост прибыли от реализации 233,63 тыс. руб..

При внедрении Web-сайта предприятие сможет получить прирост выручки от реализации 29,4 тыс. руб., а вследствие введения должности менеджера по сбыту дополнительную прибыль не менее 37,8 тыс. руб.

При введении должности менеджера по сбыту на ООО «Виват» прирост выручки от реализации составит 8311,50 тыс. руб., а прирост прибыли от реализации 37,8 тыс. руб..

При выполнении плана сбыта продукции общий прирост выручки от реализации в 2017г. составит 13295,25 тыс. руб., прирост прибыли от реализации 300,83 тыс. руб.

Список литературы

1. Акулич М. В Методы анализа структуры сбыта предприятия // Маркетинг, реклама и сбыт. - 2014. - № 2. - С. 47-58.
2. Васильева И.Л. Анализ структуры сбыта предприятий в контексте проблемы финансового планирования // Маркетинг в России и за рубежом – 2015 - №1. С. 45
3. Стерник, Г.М. Стратегическое управление современной организацией // Управление персоналом. - 2015. - №16. - С. 70-73

Фокин Д. Е.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Фомичева И. В.
Тульский филиал Финуниверситета

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТА В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Актуальность данной темы заключается в том, что с каждым годом фирмы все шире используют современные научные технологии в своей профессиональной деятельности. В значительной степени к таким технологиям относится Интернет. Всемирная паутина все больше и больше развивается, и наряду с этим увеличивается число пользователей. Можно отметить, что Интернет стал частью жизни общества в целом, и поэтому при правильном его использовании, Интернет становится эффективным средством ведения маркетинговой деятельности. Но данный инструмент требует управления, вследствие чего появляется возможность расширения границ деятельности предприятия. Развитие Интернета прямо влияет на становление интернет-маркетинга как отдельного и важного направления маркетинговой

деятельности коммерческого предприятия. В данной статье раскрывается понятие Интернет-маркетинга, а также перечисляются его составляющие. Без внимания не остались и особенности, которыми обладает всемирная паутина, и как на основе их использования вести маркетинговую деятельность фирмы.

Интернет-маркетинг соответствует классической концепции маркетинга в организации и часто его называют электронный маркетинг. Он включает в себя все составляющие маркетинговой деятельности, а именно: исследование рынка, покупателей и внешней среды, продвижение продукции, брендинг, работу с посредниками, организацию торгово-сбытовой деятельности. Однако интернет-маркетинг обладает своими специфическими функциями, в связи с чем происходит объединение традиционных методов маркетинга и новейших информационных технологий.

В сфере бизнеса Интернет уже давно является признанным источником информации о ситуации в мировой экономики и о деятельности конкурентов, средством оценки потребительского рынка и инструментом для создания новых коммерческих структур и форм бизнеса. [3]

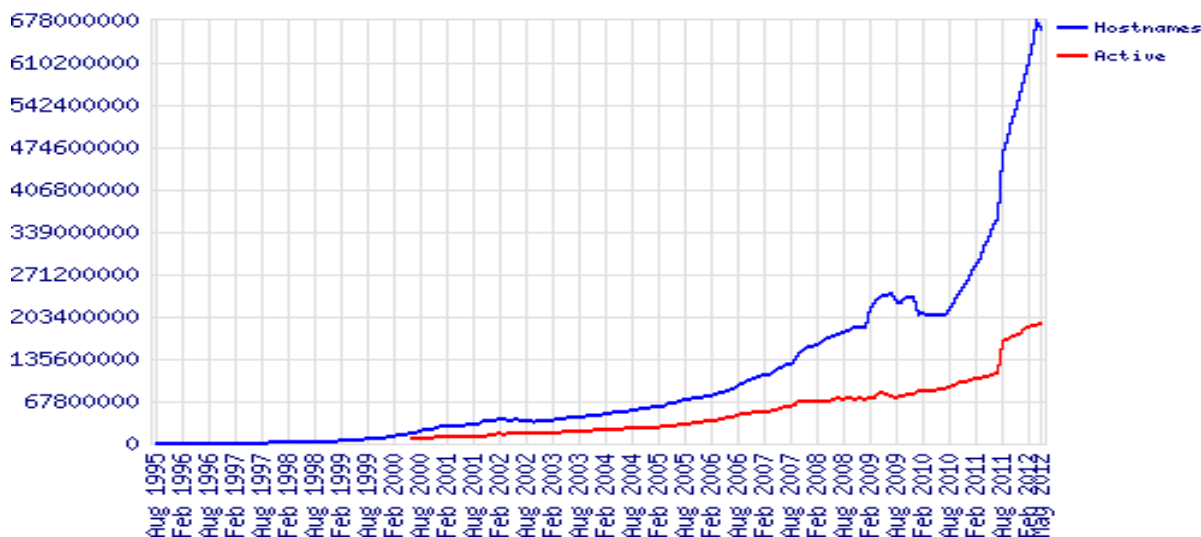


Рис. 1. Общее количество сайтов и доменных имен, август 1995г. – май 2012 г.

На сегодняшний день интернет-маркетинг включает в себя огромное количество различных инструментов. Одним из таких инструментов является его мультимедийность. Иными словами, это способ объединения разных источников информации. Именно мультимедийность отличается очень высокой эффективностью в обработке и обмене информацией, что в значительной степени улучшает и упрощает взаимосвязь между потребителями и фирмой. Более того, интернет-маркетинг не ограничивается одними коммуникативными функциями. Он включает в себя возможность совершать покупки потребителями, осуществлять различные платежи, заключать сделки. Все это придает интернет-маркетингу черты глобального электронного рынка. [4]

В современных условиях развития IT-технологий, традиционная реклама продукта для потребителей приобрела очень сильного конкурента в виде Интернет-рекламы. [1]



Остановимся более подробно на использовании корпоративного веб-сайта фирмы. Главная задача веб-сайта фирмы – построение маркетинговых коммуникаций через всемирную паутину. Планирование Интернет-маркетинга заключается в определении всех коммуникаций фирмы (внутренних и внешних), а также выделении тех коммуникаций, которые без ущерба можно перенести в Интернет. К таким относятся коммуникации с дилерами, потребителями и т.д.

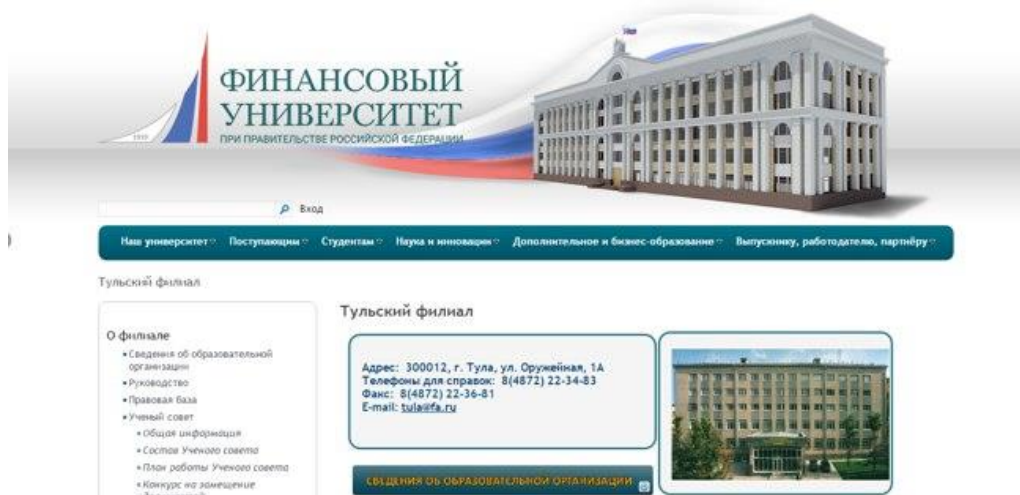


Рис. 2. Корпоративный сайт Финансового университета при Правительстве РФ

Если перевести коммуникации в Интернет, то возможно добиться того, что основная коммуникация покупателя и продавца товара может пройти без участия живого человека (консультанта). Потребитель взаимодействует с веб-сайтом фирмы, с ее рекламными и PR-материалами. Именно такая коммуникация включает в себя все преимущества Интернета: массовость, быстрота, минимальные издержки. В той ситуации, когда в общение с

потребителем вступает живой человек, то коммуникация превращается в обычный диалог. Поэтому, использование Интернета минимизирует затраты времени сотрудников компании, а следовательно и сокращает затратную часть бюджета фирмы. Для максимального снижения издержек идеальным вариантом является та ситуация, когда в коммуникации вообще не задействован сотрудник компании. Однако это возможно только для компаний, которые продают через Интернет товары массового спроса. Если же речь идет об оказании консалтинговых услуг, продаже предметов роскоши, оборудования для производства, то на веб-сайте фирмы необходимо указать базовую информацию о товаре и постараться как можно скорее вывести потребителя на личный контакт с консультантом фирмы.

Веб-сайт, созданный конкретно для привлечения потребителя к личному контакту с представителем компании, обычно довольно прост и состоит всего из нескольких страниц, содержащих всю необходимую информацию о продукте, которой достаточно, чтобы клиент заинтересовался ей и обратился за более подробной консультацией непосредственно к представителю компании.

Однако, просто создания корпоративного веб-сайта компании недостаточно. Для переноса коммуникации во всемирную паутину, необходимо провести рекламу, после которой число увеличится число пользователей корпоративным сайтом.

Также, кроме рекламы, корпоративный веб-сайт компании требует продвижения в поисковых системах на первые позиции. Этой является неотъемлемым условием для увеличения числа посетителей сайта. Конечно, данный процесс имеет довольно высокие временные и финансовые затраты, но является очень необходимым для успешного продвижения маркетинговой деятельности фирмы. Для выполнения этой задачи предприятиями привлекаются опытные программисты.

В данной статье были рассмотрены основные составные части Интернет-маркетинга: исследование рынка, создание и использование корпоративного веб-сайта, применение рекламы.

Список литературы

1. Романенкова О. Н. Интернет-маркетинг. – М. : Юрайт, 2015. – 288 с.
2. Вирин Ф. Интернет-маркетинг: полный сборник практических инструментов. – М. : ЭКСМО 2012. – 222с.
3. Успенский И.В. Интернет как инструмент маркетинга. [Электронный ресурс] URL: <http://www.aup.ru/books/m80/> (Дата обращения: 10.12.2016)
4. Данько Т.П. Электронный маркетинг. [Электронный ресурс] URL: <http://www.studfiles.ru/preview/1099980/> (Дата обращения: 10.12.16)

Хромова В. А.

Научн. рук.: доктор экон. наук, доц. Поляков В. А.

Тульский филиал Финуниверситета

МАРКЕТИНГ НА РЫНКЕ ФИТНЕС-УСЛУГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Фитнес-индустрия обладает рядом специфических особенностей, связанных, в первую очередь, с организацией маркетинговой деятельности. Данное обстоятельство объясняется, прежде всего, тем фактом, что участники фитнес-рынка не производят некий продукт, а предоставляют услугу, которая и является источником большинства отличий. Поэтому далее речь будет идти именно о маркетинге услуг и его применении в области фитнеса[1].

Маркетинг услуг - это те действия, благодаря которым услуги доходят до клиентов. С точки зрения практических действий маркетинг - это процесс, призванный помочь другим оценить услуги, оценить, что вы для них делаете, и то, как вы это делаете. В этом главная цель и предназначение маркетинга услуг - помочь клиенту по достоинству оценить организацию и ее услуги. Ведь вы продаете клиенту нечто, не имеющее конкретной материальной формы. Вы продаете обещания сделать что-то, имеющее ценность для клиента, поэтому продажи сильно усложняются.

В такой специфической деятельности, как маркетинг услуг, важна ориентация на целевой рынок и четкое определение своих позиций на этом рынке, без чего не возможно проводить эффективную политику продвижения услуг на рынок и формировать благоприятные условия для продажи.

Специфика маркетинга услуг определяется особенностями рынка услуг и характерными чертами самих услуг. Главная задача маркетинга услуг - помочь клиенту оценить организацию и ее услуги, сделать выбор. Ключевыми понятиями в маркетинге услуг являются целевой рынок, польза для клиента и продвижение услуг. Но прежде чем определить свой целевой рынок, необходимо проанализировать внешнюю среду организации, которая воздействует на её развитие.

Успешная маркетинговая деятельность фитнес-клуба включает в себя комплексное изучение регионального рынка с целью выявления сформировавшейся и прогнозной величины спроса для разработки маркетинговой программы, адресованной целевым рыночным сегментам, цель которой заключается в укреплении позиций на данном рынке и увеличении продаж.

Маркетинговая программа – это разработанный на основе комплексных маркетинговых исследований стратегический план-рекомендация относительно производственно-сбытовой и научно-технической деятельности фирмы на определенный период времени, призванный обеспечить оптимальный вариант

ее будущего развития с учетом запросов потребителей и согласно выдвинутым целям и стратегии [3].

Маркетинговая программа направлена на осуществление миссии предприятия, создание имиджа, рост конкурентоспособности, а также формирует задачи, выполнение которых приведет к повышению эффективности деятельности фирмы через наиболее полное использование ее ресурсов.

Алгоритм разработки маркетинговой программы представлен на рисунке 1.[3] В процессе разработки маркетинговой программы учитываются разные факторы, перспективы и ограничения, как в развитии рынка фитнес-услуг, так и во внутрифирменном развитии, а также действий прямых и обратных связей с рынком, необходимость приспособления к меняющимся запросам рынка и активного влияния на формирование и расширение рыночного спроса.



Рисунок 1 - Алгоритм разработки маркетинговой программы

Особенности продвижения фитнес-клуба на рынке фитнес-услуг должны найти отражение в разработке маркетинговой программы, учитывая все факторы, перспективы и ограничения, как в развитии рынка фитнес-услуг, так и во внутрифирменном развитии предприятия.

«Сервис или услуги – любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо. Предоставление услуг может быть связано или не связано с материальными продуктами»[2].

В этой связи можно выделить ряд особенностей, присущих услугам. Обычно приводятся четыре отличительные черты услуг: неосязаемость, неотделимость, непостоянство и несохраняемость[1].

Рассмотрим эти особенности. Во-первых, услуги нематериальны, неосязаемы до момента их приобретения. Услуги приходится приобретать, веря

«на слово». Чтобы убедить клиента сделать это, производители услуг стараются формализовать наиболее значимые для покупателя параметры услуги и предоставить их, по возможности, наглядно. Другими словами, поставщики стараются сделать услуги максимально осязаемыми. В фитнес-индустрии этим целям служат: стильный и комфортный дизайн фитнес-клуба, чистота в помещениях, современное оборудование и тренажеры, и прочее.

«Поскольку неосвязаемость услуги увеличивает риск неопределенности при ее покупке, потребители больше прислушиваются к оценке услуги другими людьми, нежели к рекламным сообщениям, оплаченным поставщиком услуги. Поэтому поставщик услуги (в нашем случае – фитнес-клуб) должен стимулировать поддержание позитивного общественного мнения, направляя свои маркетинговые усилия на авторитетных людей (стремясь пробудить в них желание воспользоваться услугами спортивно-оздоровительного центра) и удовлетворенных клиентов (чтобы они порекомендовали фитнес-клуб своим коллегам, друзьям и родственникам)».

Во-вторых, услуги неотделимы от источников (конкретных работников), оказывающих их. Любая замена тренера, инструктора в тренажерном или аэробном залах может изменить процесс и результат оказания фитнес-услуги, а, следовательно, изменить и спрос.

Так, высококвалифицированный тренер по аэробике при смене места работы может увести в другой клуб и своих «старых», наиболее преданных ему клиентов. Общительность, доброжелательность, умение владеть собой и вызывать доверие – обязательные требования к работникам сферы услуг, тем более – спортивно-оздоровительных. Особенность последних заключается в том, что их потребление начинается одновременно с началом их оказания. Более того, сама технология оказания фитнес-услуг включает активное взаимодействие с их потребителем. Таким образом, на результат обслуживания влияют, как клиенты, так и продавцы фитнес-услуг.

В-третьих, услуги непостоянны по качеству. Это связано, прежде всего, с их неотделимостью от субъектов-исполнителей (результат фитнес-услуги даже зависит от настроения мастера), а также с невозможностью и нецелесообразностью определения жестких стандартов на процессы и результаты оказания услуг. Но, тем не менее, организации сферы услуг, в том числе и фитнес-клубы, стараются предпринимать различные меры по контролю качества. «Прежде всего, это тщательный отбор и обучение персонала. Кроме того, можно повысить мотивацию служащих путем применения стимулов, непосредственно связанных с качеством услуг. Для этого вводятся премии «работник месяца», или различные бонусы, зависящие от отзывов покупателей»[3].

В-четвертых, услуги несохраняемы. Это означает, что невозможно заготовить услуги заранее в полном объеме и складировать их как материальный товар в ожидании роста спроса. Например, если на проводимое в фитнес-центре занятие по йоге никто не пришел, то услуга просто пропадает. Как правило, с подобного рода сложностями спортивно-оздоровительные клубы

сталкиваются в дневное время, когда число посетителей невелико. А в часы пик, то есть утром и вечером, ситуация абсолютно противоположна: многие клиенты не могут попасть на занятия, так как группы и так переполнены. Чтобы справиться с этими трудностями многие фитнес-центры, в том числе и «Swim&Gym», используют стратегию дифференцирования цен, которая позволяет регулировать спрос, а точнее уменьшать его в пиковые периоды. Так, этот клуб продает дневные карты (вход ежедневно с 7.00 до 15.00) по сниженным ценам, с целью увеличения потока клиентов в не пиковое время.[4]

Таким, образом, фитнес-услуги характеризуются неосязаемостью, нестандартностью, несохраняемостью и неразрывностью производства и потребления. Именно эти характеристики создают определенные проблемы в подходах к маркетингу услуг, который несколько отличается от традиционного.

Список литературы

1. Лукина А.В. Маркетинг товаров и услуг: Учебное пособие / А.В. Лукина. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с.
2. Анализ российского рынка фитнес-услуг / М.В. Ефремова, О.В. Чкалова, Т.К. Бошман // Экономический анализ: теория и практика. 2015. №21 (420). С. 25–37.
3. Оценка конкурентоспособности спортивного комплекса на рынке спортивно-оздоровительных услуг г. Владивостока / О.Ю. Виничук, Т.В. Тилиндис // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №11–1 (64–1). С. 924–930
4. Обзор российского рынка фитнес-услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketcenter.ru/content/document_r_3ca0bfb4-5745-468b-85d8-5af8a960cae6.html

Черных А.Д.

Научн. рук.: канд. техн. наук, доц. Городничев С.В.
Тульский филиал Финуниверситета

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ

По утверждению рекламного агентства "Маккан Эрик-сон Инкорпорейтед", занимающегося разработкой общенациональных рекламных кампаний для фирмы "Кока-кола", реклама – это "хорошо пересказанная правда". Подобной философии придерживается и руководство компании "Кока-кола": "Реклама "КОКИ" должна представлять собой доставляющее удовольствие зрелище, свежее для глаз и приятное на слух. Она должна отражать качество продукта своими формой и содержанием, чтобы вы сказали: "Жаль, что меня там нет. Я хотел бы пить "КОКУ" вместе со всеми этими людьми". [1, с.1]

Сегодня у всех нас имеются обоснованные взгляды на то, что такое реклама, и мы также склонны не без основания иметь собственные мнения и

предубеждения по этому поводу. Существуют многочисленные и разнообразные определения рекламы. Она может быть определена как процесс коммуникации, как процесс организации сбыта, как экономический и социальный процесс, обеспечивающий связь с общественностью, или как информационный процесс и процесс убеждения в зависимости от точки зрения.

Реклама – это неперсонифицированная передача информации, обычно оплачиваемая и обычно имеющая характер убеждения, о продукции, услугах или идеях известными рекламодателями посредством различных носителей.[1, с.1]

Основная цель рекламы заключается в увеличении доходов предприятия за счет привлечения дополнительных покупателей [1, с. 253] Основное назначение рекламы состоит том, чтобы информировать потенциальных потребителей о товаре, его достоинствах и побудить их к потреблению. Важным условием успешности рекламы является ее эффективность. Отсюда и показателями эффективности рекламы являются степень знакомства аудитории с предлагаемым товаром или услугой и вовлечение их в потребление. Поэтому классическим показателем эффективности рекламного воздействия является коэффициент «вовлечения в потребление»[2, с. 186]. Эта величина связывает известность ролика и потребление рекламируемого в нем товара и определяется как разница между долей «пользующихся» товаром среди «помнящих» его рекламу и долей «пользующихся» среди «не помнящих» по формуле:

$$\varepsilon = \frac{\sum Z_n}{\sum Z} \cdot 100\% - \frac{\sum HZ_n}{\sum HZ} \cdot 100\%$$

где Z – респонденты, запомнившие рекламу;

HZ – респонденты, не запомнившие рекламу;

ZП – респонденты, запомнившие рекламу и пользующиеся данным товаром; HZП – респонденты, не запомнившие рекламу и пользующиеся данным товаром.

Эффективность рекламы тесно связана с целями, которые ставятся при проведении этого рекламного мероприятия, суммой денежных средств, выделенных на ее проведение, и зависит от двух факторов:

1) соответствуют ли выделенные на рекламу средства поставленной перед рекламой цели;

2) достигнута ли поставленная цель в результате рекламного предприятия. Если эти два фактора выполняются, то реклама экономически эффективна

Поскольку человек может быть постоянным потребителем товара даже не подозревая о рекламе, этот показатель может принимать и отрицательные значения. Положительные значения показателя «вовлечения» свидетельствуют о том, что люди, покупающие данный продукт, с большой степенью вероятности знакомы с его рекламой и, следовательно, потребление товара связано с эффективностью рекламного воздействия. Снижение этого

коэффициента до отрицательных значений говорит о том, что потребление товара не продиктовано рекламой, и люди, покупающие продукт, с ней чаще всего не знакомы. Следует иметь в виду, что вопрос о потреблении рекламируемой продукции имеет смысл относительно только тех наименований товаров, которые предназначены для удовлетворения непосредственных потребностей зрителя как конечного пользователя

Также для оценки эффективности рекламы используется показатель «внедрения рекламой информации» Степень внедрения рекламной информации в сознание потребителей является простым и понятным показателем операциональной эффективности рекламы. Но простым является только сам смысл понятия, а для его практического измерения возможны различные подходы. В общем мера внедрения рекламного сообщения измеряется в процентах - как доля людей, запомнивших его, от общего количества респондентов. Поэтому это - не просто известность марки/фирмы, а известность рекламного сообщения, которое при этом может быть представлено различными рекламными носителями.

Психологическая эффективность рекламы [3, с.39]

- 1балл. Потребитель (зритель, читатель, слушатель и т.д.) стремится избавиться от воздействия рекламы. Он выключает телевизор, радио приемник, закрывает газету или переворачивает страницу. При этом испытывает яркие отрицательные эмоции (раздражение, гнев, отвращение и т.д.), запоминает или не запоминает то, что рекламируется, у него не появляется желания приобрести товар или воспользоваться услугой.

- 2балла. Потребитель остается равнодушным к рекламе. Не испытывает никаких эмоций, не запоминает того, что рекламируется, у него не возникает желания приобрести товар или воспользоваться услугой.

- 3балла. Реклама привлекает внимание потребителя. Она вызывает интерес, любопытство, но потребитель запоминает только сюжет рекламы, а не то, что рекламируется, у него появляется желание приобрести предлагаемый товар или воспользоваться услугой. Здесь реклама существует как бы сама по себе, живет отдельной жизнью от рекламируемого товара. В сознании потребителя товар не ассоциируется с его рекламой.

- 4балла. Реклама привлекает внимание потребителя. Она вызывает живой интерес, любопытство, потребитель запоминает и сюжет рекламы, и то, что рекламируется, но у него не появляется желание приобрести предлагаемый товар или воспользоваться услугой. У него не возникает отвращения к рекламе, он с удовольствием посмотрит ее второй раз. Здесь реклама может рассматриваться скорее как произведение искусства, если, конечно, понятие искусства применимо к рекламе.

- 5баллов. Реклама вызывает очень сильный интерес у потребителя. Он испытывает сильные положительные эмоции. Запоминает то, что

рекламируется, и стремится, во что бы то ни стало, приобрести рекламируемый товар или воспользоваться предлагаемой услугой.

Поэтому измерение эффективности внедрения заслуживает именно содержание рекламного сообщения, а не торговая марка и не конкретный ролик, объявление. Более строгим признаком действительного усвоения рекламной информации было бы ее полное или частичное воспроизведение респондентом. Но для упрощения процедуры методы измерения чаще всего ориентируются на узнавание.

Список литературы:

1. Бове К. Л. Современная реклама. М.: Довгань, 2015. 678с.
2. Жуков Ю.М., Петровская Л.А., Соловьева О.В. Введение в практическую социальную психологию. – М.: Смысл, 2014.
3. Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы. – СПб.: Питер, 2014.

Чугаева С. Г., Саркисова К. Р.

Научн. рук.: канд. тех. наук, доц. Городничев С. В.

Тульский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМА ВОСПРИЯТИЯ НЕОРДИНАРНОГО РАБОТНИКА ПРИ ПРИЁМЕ НА РАБОТУ

Неординарность – это качества характера, стиль поведения или особенности внешнего вида, присущие некоторым людям, что выделяет их из общей массы населения [2, с.239]. Часто они обладают незаурядными способностями, необычным типом мышления, мировоззрением, взглядом на различные события, происходящие в мире, что отличает их от всех остальных. Проблема неприятия неординарного человека остра в российском обществе, и особенно на предприятиях, где большинство работодателей настроены довольно консервативно относительно внешности и поведения своих работников.

Неординарный работник особенно ярко идентифицируется в формальной группе. «Формальные группы – это те, которые созданы по инициативе менеджера. В подобных группах связи между людьми возникают лишь по определённым заранее составленным руководством правилам, роли и позиции людей также строго определены и разграничены в соответствии с документацией» [1, с.113]. Молодёжь воспринимает деловую формальность как посягательство на свободу самовыражения, а неординарность – это её средство протеста, форма борьбы за независимость.

Неординарный работник не может соответствовать правилам, нормам и принципам, которые приняты в формальной группе. Для него это означает конец его творческого самовыражения. Особенно ранит психологически унижающее отношение руководителей и HR-менеджеров.

С одной стороны, современные менеджеры ценят работника, который может мыслить неформально, креативно. Ведь для выполнения некоторых сложных, нестандартных задач нужно мыслить творчески, а не по инструкции, иметь уникальный подход к решению поставленной задачи. Именно в такой ситуации неординарный человек может существенно поднять эффективность выполнения работы в команде. С другой стороны, многие работодатели с предостережением относятся к неординарным людям. Неформальная одежда, платок, длинная юбка, тату, пирсинг, яркий цвет волос – всё это является запретным дресс-кодом во многих организациях. Да и поведение неординарных по внешности работников, как ожидает работодатель, не будет соответствовать нормам, которые существуют в формальной группе. В крупных организациях, где речь идёт об осуществлении серьёзных бизнес-планов, подписании контрактов на огромные суммы денег, строго ограниченных сроках выполнения работ, неординарные работники оказываются крайне редким исключением. Даже организации, где высоко развита творческая составляющая рабочего процесса, не всегда толерантны по отношению к неординарным людям.

Многие специалисты по подбору кадров и руководители подтверждают наличие проблемы непонимания и негативного отношения к неординарным соискателям. HR-специалисты не раз сталкивались с ситуацией, когда из-за неординарного внешнего вида отказывали в должности. Был случай, когда администратор отказал в работе официантке из-за неординарного внешнего вида. Из мнений специалистов по подбору персонала, директоров и их заместителей, можно заметить, что данная проблема имеет два аспекта:

1) прихоть работодателя (не соответствие внешнего вида, внутренних установок личности, взглядов на жизнь будущего работника и работодателя);

2) потеря клиентов и прибыли организации (например, когда из-за несоответствия внешнего вида и занимаемой должности, клиенты отказываются от услуг предприятия).

Также многие HR-специалисты отмечают, что неординарные работники крайне тяжело вливаются в рабочий коллектив из-за нежелания соответствовать определённым требованиям, правилам компании [1]. Они не находят поддержки и взаимопонимания коллег, что может отрицательно повлиять на эффективность выполнения работы.

К сожалению, толерантность к людям, у которых есть желание выделиться, распространена далеко не во всех компаниях. Однако, если кандидат – ценный специалист для организации, то отказываться от такого человека было бы крайне неразумно, да и к тому же незаконно. Это – несправедливая дискриминация.

Отказ при трудоустройстве наиболее часто получают те кандидаты, деятельность которых связана с прямым контактом с клиентом (не только сотрудники бизнес-сферы, но и продавцы, официанты, и т.п.). Хотя, например, в розничном магазине молодёжной, неформальной одежды неординарный сотрудник принесет только пользу, возможно, своим внешним видом привлечёт новых клиентов, и, тем самым, повысит продажи. Отсутствие официальности (в

разумных пределах) и определённых, заученных на тренингах фраз, способны расположить к себе даже крайне недовольного покупателя. Также в пример можно привести, различного рода кафе, музыкальные магазины, тату-салоны, арт-выставки, модельные агентства, IT-сферы (разработка игр на ПК или же разработка приложений на мобильные устройства), сфера дизайна и т.д.

Стоит отметить, что при приёме на работу внешний вид является не самым важным фактором. Наиболее важны для работодателя такие качества, как достойное поведение будущего работника (21%), а также наличие опыта работы в необходимой сфере деятельности (20%).

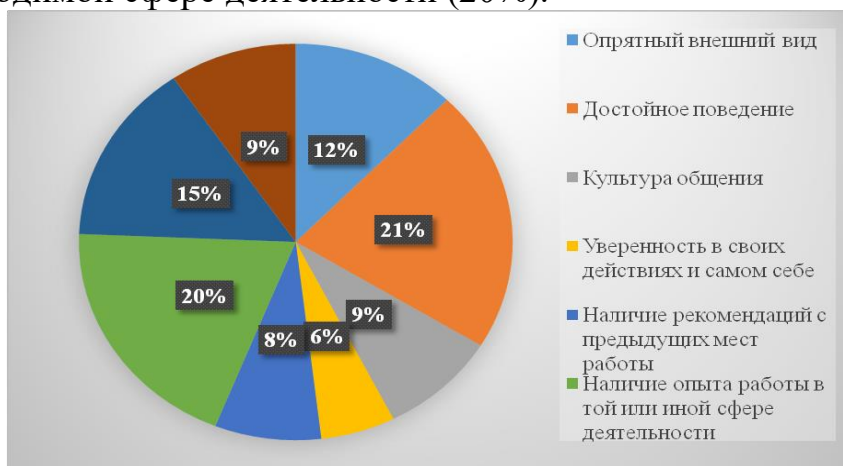


Рис.1 – Оценка качеств соискателя работы работодателем [3]

Находясь в поиске работы, любому сотруднику, в том числе обладающему неординарными качествами, важно знать в каких сферах деятельности их труд будет востребован в ближайшем будущем.

На основании рейтинга профессий, на которые был максимальный спрос работодателей в России, был составлен ТОП-10 востребованных профессий в 2016 году.

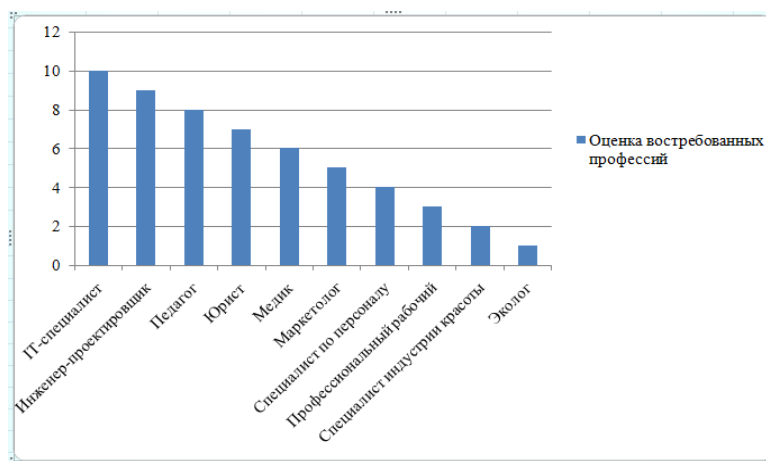


Рис.2 – Самые востребованные профессии в России в 2016 г., на основе спроса работодателей [4]

В будущем, эксперты считают, что популярность будут иметь технические специалисты, инженеры, и производственные руководители.

Также потребуются медики, химики и биологи. Не будут стоять на месте нано- и биотехнологии, поэтому станут необходимы специалисты и в этих областях.

Высокие технологии не просто прочно вошли в нашу жизнь, сложно себе представить хотя бы один день без них. Так что в будущем потребуются профессиональные IT-специалисты, программисты и разработчики компьютерного обеспечения. Кроме того, с каждым годом всё большее развитие получает туристическое направление экономики и гостиничный бизнес, а значит обучение на этих специальностях в настоящем сможет принести неплохой доход в будущем.

Также эксперты считают, что появится спрос на качественный сервис и будут востребованы профессионалы сферы обслуживания. И наконец, во всем мире актуальны вопросы защиты окружающей среды, а значит потребуются экологи [4].

Такова ситуация по России в целом и не стоит забывать, что настоящие профессионалы своего дела будут всегда необходимы, независимо от специальности и отрасли, а также неординарных качеств.

Таким образом, несмотря на то, что отношение к неординарным работникам в России нелояльное, тем не менее, существуют сферы деятельности, где довольно положительно относятся к неординарной внешности сотрудников. Беспокойство работодателей по поводу таких людей зачастую является необоснованным. Выделяющаяся внешность не является показателем высокого уровня конфликтности человека и, тем более, его несостоятельности как профессионала, как специалиста в своей сфере деятельности. Отказывая неординарному человеку в трудоустройстве из-за его неделового внешнего вида, предприятие часто теряет довольно перспективного работника, который мог бы стать незаменимой частью коллектива.

Список литературы

1. Бондаренко В.В., Васин С.М., Седлецкий А.В. Организационное поведение (для бакалавров): учебное пособие. М.: КноРус, 2016. 287 с.
2. Вышегородцев М.М. Общая социология: учебное пособие. М.: КноРус, 2016. 277 с.
3. Требования работодателя к сотруднику при приёме на работу [Электронный ресурс] <http://kadryprof.ru> (дата обращения: 9.12.2016).
4. Самые востребованные профессии в России 2016 [Электронный ресурс] <http://edunews.ru/professii/rating/vostrebovannye-Russia.html#Spec1> (дата обращения: 9.12.2016).

Шевелева П. А.

Научн. рук.: канд. тех. наук, доц. Городничев С. В.

Тульский филиал Финуниверситета

В настоящее время бизнес является самостоятельной и важнейшей категорией современной экономической системы, оказывающей глобальное воздействие на ее развитие. Эффективность бизнеса во многом зависит, прежде всего, от качественных характеристик управленческого звена, в том числе от степени профессионализма руководителей.

Высокий уровень профессиональных качеств руководителя определяется совокупностью факторов: качеством образования, наличием необходимых профессиональных компетенций, знаний, навыков, а также рядом личностных качеств. Все перечисленные характеристики относятся к определению эффективного лидера компании [3].

Настоящие лидеры постоянно задают себе вопросы: что именно у меня хорошо получается? В чем мои основные качества? С какой позиции подойти к подчиненным, чтобы увеличить их трудоспособность? Каких качеств мне еще не хватает как лидеру [5]?

Современный бизнес ощутил, что лидеры лучше продают, проще и быстрее налаживают полезные контакты и готовы проявлять инициативу.

В России сейчас активно развивается система коучинга, основанная на учениях американских бизнес-тренеров и психологов, таких как Дейл Карнеги, Энтони Роббинс, Брайан Трейси, Роберт Киосаки, Бодо Шефер и др.

В нашей стране над темой лидерства как глобального ресурса для бизнеса работает владелец центров лидерских курсов и тренингов, автор нескольких книг на данную тематику, самый титулованный бизнес-тренер России - Радислав Гандапас. Исследователь считает, что успеху в бизнесе может способствовать только обладающий лидерской стратегией. Гандапас выделяет такое важное качество лидера как харизма, представляющая собой не только личностные характеристики, но и высокие коммуникативные способности лидера. Бизнес-тренер отмечает, что лидер не просто увлекает за собой сотрудников, но и анализирует, думает, может определять векторы и долгосрочные цели, мотивирован, избавлен от формальных ограничивающих рамок и легко идет на контакт с другими людьми [2]. Мастерство Радислава Гандапаса состоит в том, что он может так подать даже очевидные и общеизвестные истины о лидерстве, что его слова находят самый прямой отклик со стороны слушателей и побуждают к немедленным действиям.

Ниже представлены пять жизненных лидерских стратегий, которые были предложены Радиславом Гандапасом, как эффективные установки для изменения мировоззрения и достижения успеха как личного, так и профессионального.

Урок первый – никогда ничего не откладывать. Люди стараются избегать участия в трудном деле, решении сложных задач и откладывают это на более длительный срок. По этой причине за продолжительное время у него происходит совсем небольшое количество событий. Человек, использующий лидерскую стратегию, старается решить проблему как можно раньше, во многих случаях до ее наступления. Приходится признать, что жизнь наша

состоит как раз таки из решения всевозможных задач и проблем. Если вы возьмете за правило не откладывать их реализацию, вы успеете их решить. Но, в том случае если вы будете постоянно откладывать все на потом, вы успеете гораздо меньше за тот же промежуток времени. Решил – делай, узнал – реагируй, получил письмо – отвечай сразу. Но действовать нужно с холодным умом, учитывая риски и возможные последствия [1].

Урок второй – Будь снисходительным к другим и требовательным к себе. Нужно признать, что поведение любого другого человека вызвано какой-либо причиной. Возможно, есть какие то обстоятельства, которые заставляют его так себя вести. Это может быть и воспитание и отдаленные причины, а может быть, что-то недавно произошедшее. Снизьте планку ожидания от окружающих. Необходимо принять на себя ответственность за поведение этих людей, немного расширив свои представления о причинах и следствиях. Повысьте планку требовательности к себе, перестаньте считать себя жертвой обстоятельств. Примите на себя ответственность за то, что делаете вы. Следите за временем выхода из дома, чтобы не опаздывать. Заблаговременно продумывайте все технические сложности [1].

Урок третий – Прими ответственность за все происходящее на себя. Мы формулируем все происходящее так, как будто все происходит по воле каких-то внешних сил, неведомых обстоятельств или по воле других людей. Нужно научиться принять ответственность за все происходящее на себя. Почему? Невозможно управлять тем, причиной чего не являешься, на что не можешь влиять. А влиять, прежде всего, можно на себя и на свое поведение. Поэтому начните формулировать все происходящее не как жертва обстоятельств, а как их хозяин. Все что происходит с нами – во многом результат нашего выбора на каждом этапе [1].

Урок четвертый – Перестань мечтать, начни планировать. Мечта не предполагает действия, а также не учитывает отдаленных последствий и побочных эффектов. Взрослому человеку следует перевести мечту в формат плана и намерения, где предполагается действие, где учитываются все плюсы и минусы, и отдаленные последствия решений [1].

Урок пятый – Возлюби самого себя как ближнего своего. Звучит парадоксально. Как часто мы, закончив сложное и трудоемкое дело, критикуем себя, за то, что было не так, даже все в целом прошло благополучно. А уж если неблагополучно – укоряем себя за неверное решение, которое мы принимали на каждом этапе, пока занимались этим делом. Как часто мы преувеличиваем роль других людей, не забываем их похвалить, и как мы критичны по отношению к себе. Пора восстанавливать справедливость. После любого трудного дела, независимо от результатов, нужно найти, за что похвалить себя. Это позволит сохранить настрой для дальнейших действий [1].

Лидер, не боящийся преград, настойчивый, целеустремленный, активно контактирующий со всеми участниками бизнес-процесса, — результат работы над собой. Получить его можно, участвуя в семинарах и тренингах, активити-шоу и прочих видах развивающей и обучающей деятельности [2].

Это подтверждают сотни историй успешных российских компаний, руководители которых, в основном, помимо «школы жизни», к моменту выхода бизнеса на международный уровень, овладели и большинством инструментов и методик лидерских тренингов.

Сегодня результаты многочисленных рейтингов позволяют судить о российских компаниях, использующих технологию глобального лидерства, представленных на международной арене[2].

В 2016 г. в рейтинговой таблице Forbes Global-2000 промышленные российские компании как «Газпром», «Роснефть» и «Лукойл» как обладающие наибольшим потенциалом. Всего в список «Форбс» в 2016 году попало 25 российских компаний. Самое высокое место в рейтинге из российских компаний сохранил «Газпром» — 53-я строчка из 2000-ого списка, с рыночной капитализацией — \$57,1 млрд. На втором месте оказалась «Роснефть». Капитализация компании — \$51,1 млрд. Сбербанк занял среди российских компаний третье место. Крупнейший российский банк оказался на 102 месте в глобальном рейтинге. Крупнейшая частная нефтяная компания «Лукойл» оказалась в глобальном списке на 122 месте [4].

Для России это достаточно хороший показатель, несмотря на то, что лидерство не так давно стало предметом изучения современного бизнеса.

Поскольку наблюдается тенденция развития лидерских качеств руководителей путем проведения тренингов, то данная сфера деятельности набирает популярность и расширяется сам спектр тем, посвященных лидерству.

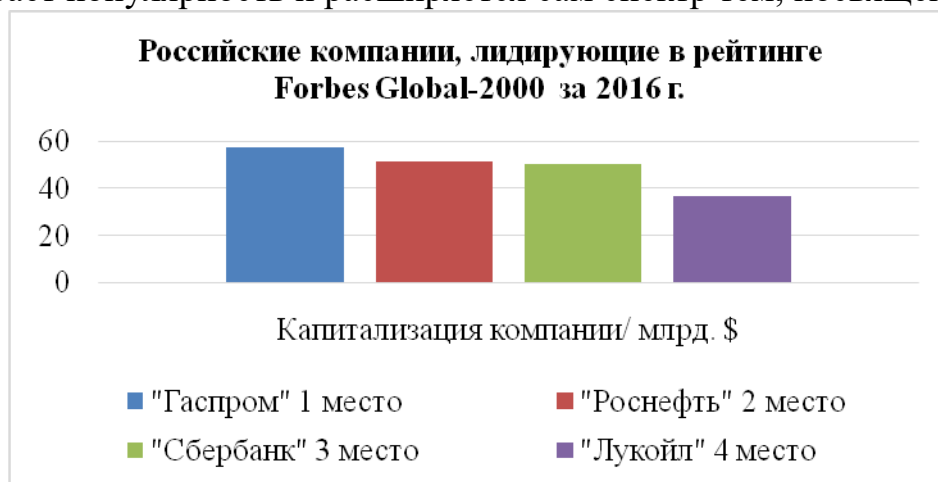


Рис.1 – Лидирующие компании РФ, вошедшие в список 2000 крупнейших компаний «Форбс» 2016 [4]

С каждым годом деятельность российских компаний становится все более многогранной и способной конкурировать с европейскими и американскими организациями. Принимая опыт зарубежных партнеров, и начав развиваться самостоятельно, в России убедились, насколько эффективна такая стратегия, как лидерство, позволяющая регулировать деятельность сотрудников.

От лидера – управляющего компанией – зависит прежде всего, успех её деятельности, определяемый тем, насколько верно стратегически мыслит лидер, сколь успешно он предугадывает перспективы развития бизнеса и сумеет он правильно подобрать и мотивировать команду единомышленников.

Список литературы

1. Гандапас Р. Уроки лидерства [электронный ресурс] <http://edumarket.ru/library/career/18513/> (дата обращения 08.12.2016).
2. Ключков С.В. Значение глобального лидерства для бизнеса в РФ. Особенности отечественных компаний, вышедших на международный уровень // Science time. 2016. № 6 (30). С. 134-141.
3. Нифонтов В.А. Организационное лидерство в контексте теории управления // Глобальный научный потенциал. 2015. № 6 (51). С. 56-58.
4. Рейтинг 2000 крупнейших компаний мира «Форбс» [электронный ресурс] <http://www.forbes.ru/news/321257-v-reiting-2000-krupneishikh-kompanii-mira-forbes-popali-25-kompanii-iz-rossii> (дата обращения 10.12.2016).
5. Тайкова Л.В., Тайков С.М. Лидерство как инструмент эффективного управления // Вестник новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. 2016. № 5 (96). С. 107-109.

Раздел II. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Барменкова А.О., Карпова Е.А.

Научн. рук.: канд. экон. наук Булдыгин П.А.

Тульский филиал Финуниверситета

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА СЧЕТ КРЕДИТОВАНИЯ. ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

Туризм в Тульской области является динамично развивающейся отраслью экономики. Об этом свидетельствует статистическая информация. В 2015 году поток туристов в регионе вырос на 9% по сравнению с 2014 годом и составил 541,5 тыс. человек [3].

Количество экскурсантов увеличилось на 50,3% и составило 2 млн. 531,4 тыс. чел. [4] Это связано с появлением в регионе новых туристических объектов (в частности, Тульского государственного музея оружия, музея "Тульский кремль" и т.д.).

Роль малого предпринимательства в сфере туризма в современном обществе может быть наиболее полно определена только при рассмотрении его в качестве целостной экономической системы. Анализ такой системы предполагает необходимость обязательного учета комплекса внешних условий, создающих предпосылки для успешной деятельности основных субъектов экономических отношений, в данном случае – малых предприятий в туризме. Эти внешние условия образуют институциональную среду в туризме, которая также включает и инфраструктуру, обеспечивающую малое предпринимательство. К основным составляющим институциональной системы в туризме можно отнести:

-действующее законодательство, регулирующее туристическую деятельность;

-субъекты хозяйственных отношений;

-механизмы централизованной поддержки малого предпринимательства в туризме со стороны органов государственной власти и т.п.

Не маловажную роль для субъектов малого бизнеса играют банки.

На примере ПАО «Сбербанк России» можно проследить динамику выдачи кредитов субъектам малого бизнеса. Банк выдает кредит на сумму от 50 млн. руб. до 1 млрд. руб. на цели – приобретения основных средств, модернизация производства, запуск новых проектов, а также для пополнения оборотных средств.

За 2015 год в отделениях Тульской области ПАО «Сбербанк» по программе «Стимулирование кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства» было выдано примерно 172 кредита, в том числе и

ипотечных кредитов, на сумму около 700 млн. рублей, что в 1,3 раза превышает показатели за 2014 год.[5]

В соответствии с информацией туроператоров в Тульской области большой популярностью пользуются социальные туры с низкой стоимостью турпакета, и, соответственно, потребность в жилье эконом-класса увеличивается. В связи с этим для предпринимателей и руководителей малого бизнеса выгодно строить и открывать новые объекты размещения туристов – хостелы.

Именно на цель строительства жилья для туристов предприниматели обращались в банк для получения кредита.

Проанализировав предложения кредитования предпринимателей в ПАО «Сбербанк России» можно сделать вывод, что банк в свою очередь дает возможность развитию предпринимателям малого и среднего бизнеса.

Список литературы:

1. Писаревский Е.Л. Актуальные вопросы государственного регулирования туризма в Российской Федерации // Туризм: право и экономика. 2014. N 2.
2. Мосин В. Инвестиционная привлекательность как модернизационный потенциал//Тульский бизнес-журнал. Год- №6 - с. 52
3. [Эл. ресурс] <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 30.11.2016г.
- 4.[Эл.ресурс]
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/regional_statistics 30.01.2016г.
5. [Эл. ресурс] <https://business.tularegion.ru>
6. [Эл. ресурс] <http://www.sberbank.ru/ru/legal/credits/psk> 27.02.2016г.
7. [Эл. ресурс] <http://www.acgrf.ru/> 27.02.2016г.

Большунов И.С

Научн. рук.: канд. экон. наук Булдыгин П. А.
Тульский филиал Финуниверситета

ИЗМЕНЕНИЯ, ВВЕДЕННЫЕ В АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ, ПЛЮСЫ И МИНУСЫ С ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

Правительством РФ была проведена реформа, которая упразднила закрытые и открытые акционерные общества, просуществовавшие в нашей стране очень долгое время. На их смену пришли такие понятия, как публичные и непубличные акционерные общества и также осталось ООО (общество с ограниченной ответственностью). Которая по задумкам авторов законопроекта также должна будет стать в недалеком будущем публичным или непубличным акционерным обществом.

Публичное общество это по своей сути акционерное общество, акционеры которого могут пользоваться правом отчуждать свои акции. В случае тяжелой ситуации для фирмы ПАО отвечает всем своим имуществом.

Это нововведение было введено 1 сентября 2014 года. Самая сложная часть этого законопроекта заключается в том, что Российские предприниматели не понимают для чего это нужно, как это будет работать и как определить к какому виду относится та или иная организация. Проезжая по городу можно обратить внимание на вывески, где до сих пор написано ЗАО, ОАО. Для того чтобы определиться предпринимателям было дано 4 года за эти годы предприниматель должен определиться, к какому виду отнести свою организацию.

Для кого в первую очередь направлены эти изменения? В первую очередь они направлены на иностранных инвесторов, чтобы им была лучше понятна деятельность Российских фирм, так как по всей Европе действует именно эта классификация. России не нужны эти нововведения, так как они не совсем удачно разработаны, некоторые организации очень тяжело отнести к тому или иному виду, этот процесс будет происходить болезненно для наших предпринимателей и не факт что получится безболезненно привязать эти изменения к экономике Российской Федерации.

Список литературы

1.[Электронный ресурс]
<http://ivo.garant.ru/#/document/10105712/paragraph/5708537:1> [Дата обращения 02.12. 2016]

2.[Электронный ресурс]
<http://ivo.garant.ru/#/document/10105712/paragraph/5708537:1>[Дата обращения 02.12. 2016]

3.[Электронный ресурс]
<http://www.aneews.com/ru/post/9518455/?innercatid=6> [Дата обращения 02.12. 2016]

Бугаков Н.В., Еремеев П.М.
Научн. рук.: канд. экон. наук Булдыгин П. А.
Тульский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Неотъемлемой частью крупного производства является малый бизнес. Именно он наиболее эффективно дает возможность использовать ресурсы, а так же создавать новые рабочие места, и что так же не мало важно, стал надежным источником поступления денежных средств в федеральный бюджет и бюджеты субъектов РФ. Кроме того, малое предпринимательство так же способствует формированию среднего класса, который является гарантом политической стабильности. [1]

Однако развитие малого предпринимательства в нашей стране, довольно, сильно отстает от потребностей, а так же возможностей российской экономики. Данный процесс проходит, весьма, трудно и медленно. Из-за этого множество показателей развития малого бизнеса пока что остаются довольно на низком уровне. Не смотря на принятые за последние несколько лет программы для поддержания и помощи в развитии малого предпринимательства. Даже после этого, Россия, к сожалению, уступает большинству стран с развитой рыночной экономикой по множеству показателей её развития.

Хочется так же подчеркнуть, что основополагающую роль среди малого бизнеса, особенно в непроизводственной сфере играют предприятия, которые функционируют в общественном питании и торговле. Ту же роль выполняют предприятия, которые создают рынок, удовлетворяющий потребности населения в различных продуктах питания и других различных необходимых товарах, таких как, например, предметы быта и одежда (товары первой необходимости). [2]

Распределение малых предприятий по регионам нашей страны так же остается, весьма, неудовлетворительным. Их основная часть сосредоточена в восьми более крупных субъектах России. В том числе, на Московскую область и Ленинградскую приходится одна треть из всех официально зарегистрированных малых предприятий в стране. Все они, главным образом, занимаются торговлей и общественным питанием, предоставлением услуг различного характера и многим другим.

Из всего вышесказанного можно выделить довольно важную проблему. А именно, проблему подъема уровня малого бизнеса для более мелких городов России. Ведь они очень сильно нуждаются в поддержке со стороны государства нашей страны для своего создания, возрождения и развития. Государственная поддержка, в свою очередь, поможет создать для малых и средних городов нашей страны не только привлеченные, но и собственные источники для пополнения доходов их бюджетов.

Как известно, высокий уровень мобильности является одной из главных особенностей малого предпринимательства в нашей стране. А следовательно и его постоянная заинтересованность в аккумулировании передовых технологий. Но в реальной жизни, к сожалению, он не располагает для этого многими основополагающими факторами. Например, такими как:

- исследовательская база;
- обученный персонал.

Но, не смотря на трудности в развитии малого бизнеса в России, масштабы его расширяются. Так, из-за изменения структуры экономики освобождается и значительная часть работников. Поэтому они вынуждены искать самостоятельные пути в сфере трудовой деятельности. Из этого можно сделать вывод, что малый бизнес является инициативной формой ведения хозяйства. [3]

Нельзя оставить без внимания тот факт, что один из элементов экономической системы нашей страны он должен быть защищен не только

административными, но и экономическими методами. Как нам показывает мировой опыт, формы государственной поддержки малого бизнеса могут быть следующие:

1. Благоприятное законодательство;
2. Кредитно-финансовые рычаги и специальные налоговые режимы ;
3. Система государственных фондов;
4. Снижение административных барьеров.

Подытожив вышеупомянутое, можно сделать следующий вывод о развитии малого предпринимательства в нашей стране. Благодаря поддержке государства в странах с развитой экономикой наиболее эффективно сочетаются различные секторы экономики и типы предприятий. Решение вышеупомянутых и многих других проблем поможет сделать государственную политику в отношении малого предпринимательства достаточно последовательной и прозрачной, и кроме того, способствовать решению проблемы с ростом экономики в России.

Список литературы

1. Быкова Н. Н., Рогозина Л. С. Проблемы развития малого бизнеса в России // Молодой ученый. 2016. №3. -С. 479-483.
2. Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления [Электронный ресурс].- <http://bibliotekar.ru/biznes-39/37.htm> (Дата обращения: 25.11.2016)
3. Проблемы малого бизнеса [Электронный ресурс].- <http://business-shahty.ru/support/problems/> (Дата обращения: 26.11.2016)

Бугакова А.В.

Научн. рук.: канд. экон. наук Булдыгин П. А.
Тульский филиал Финуниверситета

БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАХОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Банковская гарантия – одна из эффективных и надежных способов исполнения и обеспечения обязательств. Практика показывает, что этот инструмент имеет множество особенностей и вопросов. На данный момент банковская гарантия представляет собой особый вид страхования рисков по сделкам. Гарант берет всю ответственность и риски на себя. Участник сделки (главное лицо либо принципал) получает шанс в кризисное время передать свои обязательства по погашению кредитных обязанностей своему партнеру по финансам (банку).

Российская экономика все больше и больше пользуется банковской гарантией и почти догнала западную экономику, где механизм их предоставления отработан. Участники сделок видят свою выгоду в сотрудничестве с гарантами. Банковскими гарантиями пользуются различные хозяйствующие субъекты.

В жизни очень часто путают банковские гарантии с поручительством, так как эти понятия в экономическом смысле отличаются совсем немногим. На самом деле банковская гарантия и поручительство страхуют кредитные риски, но при этом поручительство является частью сделки между заемщиком и кредитором. Банковской гарантией является результатом совершенно другой односторонней сделки, которая включает в себя, договор между принципалом и гарантом. К сожалению, банковская гарантия обеспечивает сделку, но она не изменяется в зависимости от ее развития. В ситуации, если сделка между заемщиком и кредитором признается недействительной, страховой прибор продолжает работать.

Банковская гарантия характеризуется срочностью и безотказностью, и он действует определенный срок. Гарантом страховой инструмент может быть отменен или отозван только с согласия принципала или кредитора. В практике бизнеса отзывы не используются, поскольку подрывают репутацию субъекта-гаранта.

Банковские гарантии – это выгодный страховой инструмент, для двух сторон, как для кредиторов, так и для принципалов. Заемщики при наличии обеспечения, описанного выше, сделок могут участвовать в тендерах госзаказов, а так же крупных частных тендерах без крупных затрат из собственного бюджета. Банковская гарантия, безусловно, упрощает получение крупных товарных кредитов. Поставщиками товаров обычно предоставляется отсрочка платежа на срок действия гарантии.

Кредиторы, которые используют страховой инструмент, существенно снижают риск сделок. Возможность избавиться от убытков, в случае, когда заемщики не исполняют своих обязательств, с банка-гаранта довольно таки на много увеличивает кредитные рамки. Так же, если у принципала имеется банковская гарантия, то она свидетельствует о финансовой стабильности и надежности, и принимается в качестве потенциального бизнес-партнера.

Так же необходимо знать, какие именно требования по банковской гарантии может предъявлять кредитор к должностному лицу по данному виду обязательства. В законе сказано, что требование кредитора о платеже по гарантии является внесудебным, и может быть выдвинуто по окончании срока действия документа. Сумма требования по банковской гарантии не должна превышать сумму, на которую эта гарантия выдана.

Запрос о выплате денег, кредитор должен предоставить должнику в письменном виде и с приложенным в нем документами, записанные в гарантии. Если должник нарушает договор, нарушения так же указываются. Далее следует предоставить требование гаранту до срока окончания действия гарантийного обязательства.

В этих условиях кредитор может требовать платежи: например, когда участник торгов:

- отзывает свое предложение до даты его истечения;
- если выиграв тендер, он отказывается от подписания контракта;

•отказывается представить документы, которые подтверждают надлежащее исполнение контракта.

Список литературы:

1. Сбербанк [Электронный ресурс] - http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/credits/guarantee?utm_source=yandex.search&utm_medium=biznes_garantia&utm_campaign=%D0%A1orporate_Kredity_garantii_context_2016&utm (Дата обращения: 26.11.2016)
2. Банковские гарантии [Электронный ресурс] – https://otc.ru/finance/bg?utm_source=direct&utm_medium=cpc&utm (Дата обращения: 26.11.2016)

Гвоздикова Н.К.

Научн. рук.: канд. экон. наук Никитина Е.А.

Тульский филиал Финуниверситета

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ БАНКА НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

В последние годы Россия находится в нестабильных экономических условиях. Банки в значительной мере подвержены различным рискам. Финансовый анализ позволяет выявлять проблемы банка на более ранних сроках, с целью их предотвращения. Анализ структуры активов банка является составной частью финансового анализа, поэтому исследование данной темы актуально.

Целью анализа активов банка является оценка качества портфеля активов, а именно - степени их диверсификации, риска, доходности, срочности [1]. Начинать анализ следует с выявления общих тенденций формирования активов банковского сектора.

Объемы активов банковской системы позволяют судить о ее величине и степени влияния на развитие экономики страны. За период с 01.10.2016 – 01.11.2016 номинальный объем активов снизился на 0,6%, что свидетельствует о наличии проблем в экономике страны (основной вклад в негативную динамику номинального объема активов в текущем году по-прежнему вносит валютная переоценка из-за укрепления рубля). Можно отметить улучшение структуры активов, не смотря на их снижение. Совокупный объем кредитов экономике в октябре вырос на 0,3% до 41,9 трлн рублей [2].

ОАО «Сбербанк» является крупнейшим банком России по активам-нетто (на 01.11.2016 они составили 22 430 059 764). За год активы увеличились на 0,81% (рис.2) [3]. Это свидетельствует о проведении банком активных операций: кредитование, инвестиционные операции, прочие операции по размещению собственных и привлечённых средств.

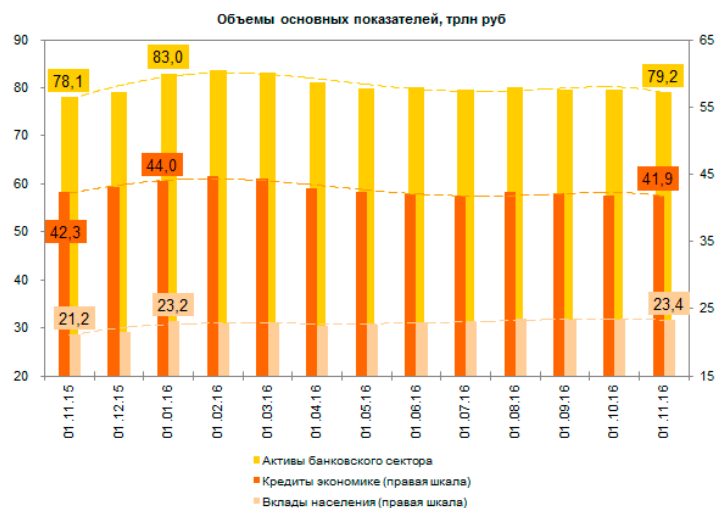


Рис.1. Объемы основных показателей

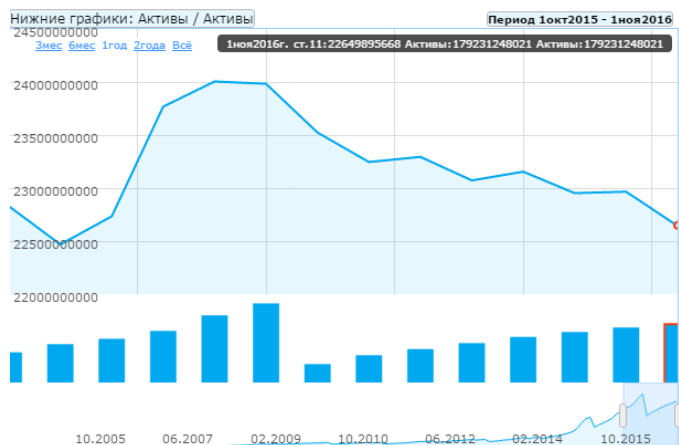


Рис.2. Активы-нетто ПАО «Сбербанк»

Положительное влияние на показатель рентабельности активов ROA оказывает прирост активов-нетто: за год рентабельность активов-нетто выросла с 1.10% до 2.76% [3].

Проведя финансовый анализ ОАО «Сбербанк» можно отметить следующее [3]:

- объем высоколиквидных активов увеличился за год с 3027.49 до 3084.03 млрд.руб.;
- снизился ожидаемый отток денежных средств за год с 3380.93 до 3148.66 млрд.руб..

Соотношение данных показателей свидетельствует о недостаточности запаса прочности (97.95%) для преодоления возможного оттока клиентов, однако такая ситуация маловероятна, т.к. банк является крупным.

Средний показатель по объему доходных активов по крупнейшим российским банкам составляет 87%. Объем активов банка, приносящих доход

составляет 88.36%, что примерно соответствует среднему показателю. В общем сумма доходных активов увеличилась на 0.4% с 19942.87 до 20013.05 млрд.руб.[3].

Таблица 1. Структура доходных активов

Наименование показателя	01.11.2015г., тыс.руб		01.11.2016 г., тыс.руб	
Межбанковские кредиты	1582306544	(7.93%)	980737433	(4.90%)
Кредиты юр.лицам	10741840588	(53.86%)	10849370358	(54.21%)
Кредиты физ.лицам	4107618916	(20.60%)	4294773820	(21.46%)
Векселя	386184	(0.00%)	386184	(0.00%)
Вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования	129790627	(0.65%)	110701990	(0.55%)
Вложения в ценные бумаги	2324298110	(11.65%)	2977421921	(14.88%)
Прочие доходные ссуды	707933430	(3.55%)	649996645	(3.25%)
Доходные активы	19942871 917	(100.00%)	20013048340	(100.00%)

По данным таблицы видно, что увеличились суммы Вложения в ценные бумаги, незначительные изменения претерпели суммы Кредиты юр.лицам, Кредиты физ.лицам, Векселя, Вложения в операции лизинга и приобретенные прав требования, значительно сократились суммы Межбанковские кредиты, а общая сумма доходных активов увеличилась на 0.4% с 19942.87 до 20013.05 млрд.руб.

Аккредитованные рейтинговые агентства представили рейтинг кредитоспособности банка СБЕРБАНК РОССИИ на 15 Ноября 2016 г. [3].

Агентство	Долгосрочный международный	Краткосрочный	Национальный	Прогноз
Moody`s	Ba2 (небольшая уязвимость)			Негативный
Fitch	BBB- (Хорошая кредитоспособность)	F3 (Приемлемый уровень краткосрочной кредитоспособности)	AAA(rus) (Наивысший уровень кредитоспособности)	Стабильный

Однако в ноябре 2016 года агентство Moody`s изменило прогноз на стабильный, что свидетельствует о сохранении компанией устойчивого положения на протяжении уже нескольких лет.

Таким образом, в современных условиях проявление мирового финансового кризиса не оказывает существенного влияния на финансовые показатели ПАО «Сбербанк».

Список литературы:

1. Комплексный анализ активов коммерческого банка [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://bankir.ru>
2. О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в марте 2016 года [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.cbr.ru
3. Устойчивость и надежность банка. Финансовый анализ банка СБЕРБАНК РОССИИ [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://analizbankov.ru/>

Звягинцева Е.А.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Никитина Е.А.
Тульский филиал Финуниверситета

ВЛИЯНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Зарубежные инвестиции необходимы для поддержания стабильного экономического развития любой страны, независимо от уровня ее экономического развития.

Инвестиции играют ключевую роль в современной экономике. Они служат одним из важнейших факторов экономического роста. Практика мирового развития показывает, что эффективная инвестиционная деятельность, осуществляемая на принципах самокупаемости и рентабельности, является мощным рычагом подъема экономики.

Итак, инвестиции – это средства (денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные и иные права, имеющие денежную оценку), вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

Прямые инвестиции являются одной из форм инвестиций, согласно классификации по характеру участия в инвестиционном процессе. Они подразумевают непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложении капитала, а также право собственности на этот объект. На сегодняшний день в России прямыми считаются вложения в конкретное предприятие, сделанные в объеме не менее 10% от его уставного или акционерного капитала. В большинстве случаев прямые инвестиции осуществляются в форме капитальных вложений, вкладов в уставные фонды и акции предприятий. Их основной целью является оказание влияния на управление предприятием и его деятельностью [3, с.8].

Для принимающей страны приток прямых инвестиций – это получение стабильного источника финансирования, передача технологий, управленческих навыков, возможность диверсификации экспорта, повышение уровня квалификации работников, расширение связей с внешними рынками.

Как уже было отмечено выше, приток прямых инвестиций обеспечивает передачу технологий и стимулирует ее предоставление местным фирмам. Это, в

свою очередь, содействует более эффективному использованию ресурсов. Можно выделить несколько эффектов, сопутствующих прямым инвестициям:

1. Демонстрационный, или показательный, эффект: национальные фирмы внедряют переданную технологию, копируя технические достижения.
2. Текучесть рабочей силы: рабочие и служащие проходят подготовку в рамках структуры ТНК, могут передавать информацию местным фирмам или организовывать собственные компании, распространяя технологии.
3. Установление и расширение производственных и прочих связей зарубежных и национальных фирм, которое связано со спросом ТНК на местные услуги, товары, производственные мощности [2, с.65].

Зарубежные инвестиции также стимулируют рост производительности труда в принимающей стране. Однако, следует отметить, что единого мнения среди зарубежных экспертов по этому поводу нет. Некоторые ученые считают, что зарубежные инвестиции негативно влияют на развитие местных фирм. Они стимулируют спрос на высококвалифицированную рабочую силу, так как в отделениях ТНК заработная плата выше, чем в местных фирмах. Одновременно сокращаются прибыли последних вследствие конкуренции. ТНК стимулируют производство промежуточной продукции, создавая спрос на нее. Местные же фирмы получают возможность производить товары и услуги, что было бы невозможно без спроса со стороны ТНК. Это особенно важно для наименее развитых стран, где небольшой объем промышленных мощностей.

Оказывая позитивное влияние на экономику принимающей страны, прямые иностранные инвестиции приводят и к негативным последствиям, например, к вытеснению внутренних инвестиций зарубежными, а местных фирм — более конкурентоспособными зарубежными ТНК. Но этот эффект далеко не однозначен, так как прямые инвестиции могут содействовать экспансии национальных фирм за счет роста производительности труда и внешних воздействий, связанных с передачей технологий.

Негативное влияние прямых инвестиций можно наблюдать при прямом инвестировании в форме трансграничных слияний и поглощений, которые запрещены в некоторых индустриальных странах. В частности, на Тайване зарубежная собственность ограничивается двояко: зарубежное физическое или юридическое лицо может иметь в собственности не более 15% уставного капитала национальной компании, а все иностранные физические или юридические лица, вместе взятые, — не более 30% собственности национальных компаний [2, с.68].

В целом привлечение прямых инвестиций содействует модификации производственных методов, применяемых национальными компаниями. Поэтому, на мой взгляд, необходимо стимулировать приток прямых инвестиций, поскольку без них передача новых технологий была бы просто невозможна. Ведь покупка самих технологий требует немалых затрат, что затруднительно или невозможно для многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Список литературы

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс]: федер. закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ. СПС КонсультантПлюс.

2. Костюнина Г.М. Иностранные инвестиции (вопросы теории и практики зарубежных стран): учебное пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 304 с.

3. Лукаевич И.Я. Инвестиции: учебник. М.: ИНФРА-М, 2017. 413 с.

Казидаев Е.А., Лобнер А.В.

Научн.рук.: канд. экон. наук, доц. Никитина Е.А.

Тульский филиал университета

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ДИКСИ»

В современных экономических условиях стремление предприятий к росту благосостояния способствует все большей концентрации внимания на управлении источниками финансирования коммерческой деятельности, в том числе такой их важной составляющей как собственный капитал. О повышении значимости напрямую свидетельствуют такие факты, как существенные изменения в подходах к учету собственного капитала и усиление роли данного показателя в анализе деятельности организаций в последние годы.

Собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности и используемых им для формирования определенной части активов. Эта часть актива, сформированная за счет инвестированного в них собственного капитала, представляет собой чистые активы предприятия. Собственный капитал позволяет сформировать активы, свободные от притязаний лиц, не являющихся собственниками организации, и в этой связи является основой финансовой устойчивости и стабильного успешного функционирования любого коммерческого предприятия.

Собственный капитал представляет собой совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых инвестиций и затрат на приобретение прав и привилегий, нужных для осуществления ее хозяйственной деятельности. Конечно, собственный капитал имеет сложное строение. Его состав зависит от организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта. [1, с.67]

Для анализа управления в данной статье примером выбрана организация ОАО «Дикси». Рассмотрим некоторые показатели финансовой деятельности в 2014-2015 гг.

Из таблицы 1 следует, что выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг в 2015 году рост выручки от реализации составил по сравнению с 2014 годом 43 359 887 тыс. руб. или 118,94%.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг ОАО «Дикси» в 2014 году составляет 159 499 909 тыс. руб., в 2015 году – 192 636 332

тыс. руб., то есть, наблюдается увеличение себестоимости на 33 136 423 тыс. руб. или 120,78% в 2015 году по сравнению с 2014 годом.

Динамика показателей выручки и себестоимости не преминула отразиться на динамике показателя прибыли. Так, прибыль от реализации ОАО «Дикси» в 2015 году уменьшилась по сравнению с 2014 годом на 4463009 тыс. руб. или на 56,55%. Таким образом, в целом за период 2014 – 2015 гг. наблюдается тенденция к росту как выручки от продажи, так и себестоимости, при этом присутствует падение прибыли более, чем в 2 раза.

Таблица 1 Основные показатели деятельности ОАО «Дикси» за 2014 - 2015 гг.

Показатели	Год		Изменение (+;-)	Темп роста, %
	2014	2015	2015 к 2014	2015 к 2014
Выручка от продажи продукции (N), тыс.руб.	228 985 059	272 344 946	43 359 887	118,94%
Себестоимость проданных продукции (С), тыс.руб.	159 499 909	192 636 332	33 136 423	120,78%
Прибыль от продаж (П), тыс. руб.	10 272 108	5 809 099	-4 463 009	56,55%
Рентабельность продаж	4,49%	2,13%		

На основании данных таблицы 1 можно рассчитать показатель рентабельности продаж. Рентабельность продаж показывает, сколько получено прибыли на 1 рубль выручки предприятия.

Как показывают произведенные расчеты, рентабельность продаж ОАО «Дикси» наибольшего своего значения достигала в 2014 году – 4,49%. Это связано с улучшением узнаваемости и популярности бренда «Дикси» на рынке. В 2015 году по сравнению с 2014 годом рентабельность продаж ОАО «Дикси» упала на 2,36%. Это во многом связано с серьезным уменьшением прибыли организации.

Для характеристики эффективности использования основных средств предприятия составим таблицу 2.

Таблица 2 Показатели эффективности использования основных средств ОАО «Дикси» за 2014 - 2015 гг.

Показатели	Год		Изменение (+;-)	Темп роста, %
	2014	2015	2015 к 2014	2015 к 2014
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	51701394	60502467	8 801 073	117,02%
Фондоотдача, руб.	4,43	4,50	0,07	101,63%
Фондоемкость, руб.	0,23	0,22	0,00	98,39%
Фондорентабельность, %.	19,87%	9,60%	-10,27%	48,33%

Фондоотдача – показатель выпуска продукции, приходящейся на 1 рубль стоимости основных фондов. Данный показатель характеризует эффективность

использования основных средств предприятия. В 2014 году на 1 рубль стоимости основных средств предприятия приходилось 4,43 руб., в 2015 году – 4,50 руб. Таким образом, наблюдается увеличение фондоотдачи на 0,07 руб. или 101,63% в 2015 году по сравнению с уровнем 2014 года.

Эффективность использования основных средств предприятия также можно охарактеризовать показателем фондоемкости. В 2014 году на рубль выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг приходилось 0,23 руб. стоимости основных средств, в 2015 году – 0,22 руб. Снижение фондоемкости означает повышение эффективности использования основных средств.

Рентабельность основного капитала рассчитываем делением прибыли от продаж на среднегодовую стоимость основных средств. Данный показатель снижается в 2015 году на 10,27%. Уменьшение данного показателя говорит о росте капитальных затрат предприятия. Как правило, снижение фондорентабельности наблюдается при вводе в ассортимент новых товаров или освоения новой технологии. Связано это с тем, что инвестиции в производство требуют времени для их окупаемости, таким образом, фондорентабельность будет расти по мере отдачи от вложений.

Наряду с основными фондами для работы предприятие имеет огромное значение наличие оптимального количества оборотных средств. Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств. Для характеристики эффективности использования оборотных средств предприятия составим таблицу 3.

Среднегодовая стоимость оборотного капитала возрастает на протяжении анализируемого периода с 25804862 тыс. руб. до 32523832 тыс. руб. (на 126,04%) в 2015 году по сравнению с 2014 годом.

Коэффициент оборачиваемости определяется делением объема реализации продукции на средний остаток оборотных средств на предприятии. В 2014 году один оборот совершался за 41 день (коэффициент оборачиваемости – 8,87), в 2015 году оборачиваемость оборотного капитала замедлилась до 8,37 оборотов в год (продолжительность оборота – 43 дня).

Таблица 3 Показатели эффективности использования оборотных средств ОАО «Дикси» за 2014 - 2015 гг.

Показатели	Год		Изменение (+;-) 2015 к 2014	Темп роста,% 2015 к 2014
	2014	2015		
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.	25804862	32523832	6 718 970	126,04%
Оборачиваемость оборотных средств:				
- в числе оборотов	8,87	8,37	-0,50	94,37%
- в днях оборота	41	43	2,42	105,97%
Рентабельность оборотного капитала,%	39,81%	17,86%	-21,95%	44,87%

Тенденцию к снижению за 2015 г. обнаруживает показатель рентабельности оборотного капитала, она снизилась более чем в 2 раза и составила 17,86%.

Таким образом, деятельность ОАО «Дикси» за период 2014 – 2015 гг. характеризуется падением большинства основных показателей роста: прибыли от продаж, рентабельности оборотного капитала и фондорентабельности. Вместе с тем за анализируемый период положительную динамику имеют такие показатели, как выручка от продажи и фондоотдача. Поэтому, несмотря на отрицательную тенденцию изменения отдельных показателей, характеризующих организационно – экономическую деятельность, нельзя сделать однозначный вывод о повышении или снижении эффективности деятельности предприятия.

В процессе анализа структуры капитала особое внимание следует уделить анализу показателей, характеризующих рыночную устойчивость предприятия. Они дают представление о степени зависимости предприятия от его кредиторов и займодавцев. Для анализа показателей структуры пассивов составляется аналитическая таблица 4.

Таблица 4 Структура пассивов ОАО «Дикси» в 2014-2015 гг.

Показатель	Год		Изменение (+,-) 2015 к 2014
	2014	2015	
Удельный вес собственного капитала в общей валюте баланса,%	36,25%	32,11%	-4,14%
Удельный вес заемного капитала в общей валюте баланса,%	63,75%	67,89%	4,14%
Коэффициент самофинансирования	1,76	2,11	0,36

По данным таблицы 4 видно, что финансовая устойчивость предприятия снизилась. Удельный вес собственного капитала к концу года 2015 снизилась на 4,14 процентных пункта по сравнению с 2014. Одновременно на ту же величину увеличился удельный вес заемного капитала. При этом коэффициент самофинансирования вырос, тем самым, уменьшая привлекательность предприятия для кредиторов.

Таблица 5 Эффект финансового рычага ОАО «Дикси» в 2014-2015 гг.

Показатели	ед.изм.	Год	
		2014	2015
Собственный капитал	тыс. руб.	32018898	32607616
Заемный капитал	тыс. руб.	56301897	68945582
Итого капитал	тыс. руб.	88320795	101553198
Операционная прибыль	тыс. руб.	10272000	5809000
Ставка процента по заемному капиталу	%	12,04	14,89
Сумма процентов по заемному капиталу	тыс. руб.	6778748,4	10265997,16
Ставка налога на прибыль	%	20	20
Налогооблагаемая прибыль	тыс. руб.	3493251,6	-4456997,16
Сумма налога на прибыль	тыс. руб.	698650,32	-891399,432
Чистая прибыль	тыс. руб.	2794601,3	-3565597,73
Рентабельность собственного капитала	%	9%	-11%
Эффект финансового рычага (DFL)	%	-1%	-16%

В целом же необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования, так как собственный капитал является основой самостоятельности и независимости предприятия. Его особенность состоит в том, что он инвестируется на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Чем больше доля собственного капитала, тем выше порог, который защищает кредиторов от убытков.

В 2014 году отсутствует приращение к рентабельности СС за счет использования заемных средств, но при этом рентабельность имеет небольшую, но положительную величину. К 2015 году ситуация резко ухудшается, рентабельность становится отрицательной, организация испытывает финансовые трудности. Так как рентабельность собственного капитала меньше нуля, то есть повод задуматься над целесообразностью и эффективностью инвестиций в предприятие в будущем. Также отрицательная рентабельность может привести к повышению цен на продукцию предприятия.

Список литературы

1. Кокин А.С., Ясенев В.Н., Яшина Н.И. Методология и практика финансового менеджмента: Учебно-методическое пособие. В 3 ч. Ч. I. — Н. Новгород: Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2015

2. http://www.dixygroup.ru/investors/financial-results-centre/highlights.aspx?sc_lang=ru-RU

Катыкин Д.Н.

Научн. рук.: канд. экон. наук Булдыгин П.А.

Тульский филиал Финуниверситета

МЕТОДЫ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ

Основной целью любого бизнеса, является получение максимальной прибыли. Для этого существует множество различных способов:

- Увеличение количества выпускаемой продукции
- Улучшение качества выпускаемой продукции
- Продажа лишнего оборудования или сдача его в аренду
- Рациональное использование ресурсов
- Увеличение рынка продаж и др.

Все эти методы связаны между собой тем, что направлены на уменьшение издержек производства и увеличение прибыли. Но не каждый предприниматель пользуется всеми этими способами.

У многих нет возможности для реализации перечисленных методов, другие боятся идти на риск, остальные же и вовсе не знают про существование некоторых из них. В связи с этим их бизнес не способен выдавать ту максимальную прибыль, которую мог бы. Давайте рассмотрим возможные риски каждого метода.

При увеличении выпуска продукции, существует риск сделать товара

больше, чем его захотят купить. Особенно это опасно при бизнесе в продуктовой сфере.

Улучшение качества продукции нередко требует большие финансовые вложения, что может отрицательно сказаться на прибыли и рентабельности предприятия. Ведь не всегда повышение качества за счет увеличения цен на продукцию, ведет к большему спросу на рынке.

При продаже лишнего оборудования, нередко возникают ситуации, когда оно в будущем становится нужным. Например, ломается новое оборудование и требуется замена. Здесь оптимальным вариантом будет сдача его в аренду.

Рациональное использование ресурсов выглядит наиболее оптимальным из методов. Здесь потребуются высококвалифицированный рабочий состав и современное рабочее оборудование. Рисков как таковых нет, но нужны средства.

При увеличении рынка продаж необходимо все очень грамотно проанализировать. Иначе есть риск неудачно выбрать точку реализации продукции, где товар не будет пользоваться особым спросом или рядом будет серьезный конкурент.

Важно понимать, что применение этих методов несёт своим финансовым вложениям, и гарантий, что они оправдают себя, нет. Необходимо с особой ответственностью подходить к их применению, ведь не всегда сразу, они будут приносить прибыль.

Список литературы

1. Берников В.В. Повышение эффективности бизнеса в условиях рынка / В.В. Берников. - М.: КноРус, 2013. - 136 с.

2. Колчина, Н.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник для студентов вузов / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.М. Бурмистрова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 407 с.

Королева Е.Ю.

Научн. рук. : канд. экон. наук Булдыгин П.А.

Тульский филиал Финуниверситета

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентоспособность предприятия – это, прежде всего, определенная способность предприятия разрабатывать, изготавливать и реализовывать свою продукцию на рынке, которая будет превосходить потребительские и стоимостные характеристики, и, тем самым, будет более привлекательная для потребителей, чем товары конкурентов. Если бы на рынке не существовало конкурентных предприятий и потребитель не смог бы сравнивать идентичные товары, то нельзя было бы говорить и об их конкурентоспособности.

Современная теория развития конкуренции имеет различные идеи, модели и инструменты для повышения конкурентоспособности предприятия.

Чтобы сформировать определенные пути конкурентоспособности предприятия, учитывая современные условия хозяйствования, необходимо

развитие конкурентоспособного потенциала.

Конкурентный потенциал – это, в некотором роде, наличие у современного предприятия определенных возможностей для образования долговременных конкурентных приоритетов.

Чтобы повысить конкурентоспособность предприятия, необходимо ориентироваться на потребителя, более качественного использования ресурсов, улучшение качества продукции и условия работы.

Для достижения исключительных качеств конкурентоспособности предприятия нужно определить идеи и инструменты, которые смогут реализовать концепцию конкурентоспособности.

Существуют следующие пути для повышения конкурентоспособности предприятия:

1. Необходимо постоянный поиск нововведений и дальнейшее их использование.

2. Отбор наиболее совершенных форм и видов производимых товаров.

3. Выпуск продукции, качеством отвечающей государственным и мировым стандартам.

4. Использование сырья и материалов только высокого качества.

5. Постоянное повышение квалификации кадров.

6. Материальное стимулирование работников и улучшение условий труда.

7. Проведение определенных исследований всех сегментов рынка для того, чтобы узнать пожелания своих потребителей.

8. Анализирование деятельности других конкурентных предприятий для того, чтобы выявить свои плюсы и минусы.

11. Регистрация своего товарного знака и использование фирменных марочных изделий.

12. Использование наиболее эффективных маркетинговых действий.

Используя эти пути, предприятие сможет повысить как свою конкурентоспособность, так и укрепить свою финансовую устойчивость.

Список литературы:

1. Кукукина, И.Г. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / И.Г. Кукукина. - М.: Юрист, 2015.

Курбацкая С.В.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Нурмухаметов Р.К.

Тульский филиал Финуниверситета

ПУТИ РЕШЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ РЫНКА СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

В последние два года вопросы синдицированного кредитования активно обсуждаются как учеными, так и специалистами банковского дела. Такой

интерес связан, во-первых, с потребностью экономики в крупном долгосрочном инвестировании в целях перехода к инвестиционно-инновационной модели экономического роста, во-вторых, с западными санкциями, препятствующими получению долгосрочных ресурсов на мировом финансовом рынке.

Минфин России и Банк России выступили инициаторами обсуждения проблем развития синдицированного кредитования. В статье показаны эти проблемы и даны некоторые их решения.

Обычно, получение кредита для бизнеса сопровождается несложными процедурами и не представляет особых трудностей. Но что делать, если заемщику нужна нестандартная большая сумма, например, для финансирования крупного инвестиционного проекта, получить которую в одном банке проблемно? В таком случае, компания может обратить свое внимание на такую форму организации кредита, как синдицированный кредит.

Что же такое синдицированный кредит, каковы проблемы его развития и какие пути их решения? Законодательное определение синдицированного кредита в России отсутствует. Поэтому, мы воспользуемся определением, которое указано в инструкции Банка России от 03.12.2012 № 139 - И (ред. от 29.06.2016) « Об обязательных нормативах банков». В ней под синдицированным кредитом понимается соглашение (договор) о предоставлении ссуды заемщику несколькими участниками синдиката, в связи с предоставлением которого риск неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде в предусмотренный соглашением (договором) срок принят одновременно двумя и более участниками соглашения (договора).

По нашему мнению, данное определение синдицированного кредита является неполным и предлагаем дополнить его указанием на общие для всех участников синдиката условия, закрепленных в едином документе (или ряде документов).

В нашей стране синдицированные кредиты не получили большого развития. Например, в 2015 г. было заключено всего 13 сделок на общую сумму около 7 млрд. долл.

Что же затрудняет развитие рынка синдицированного кредитования в России? Можно выделить четыре основные проблемы:

- клубный характер сделок и отсутствие рыночных сделок с вовлечением широкого круга игроков;
- недостатки нормативного правового регулирования;
- отсутствие вторичного рынка синдицированных кредитов;
- малый объем рынка по сравнению с европейскими рынками.

Для увеличения объема и ликвидности российского рынка синдицированного кредитования необходимо осуществить следующие мероприятия:

- объединить действующих и потенциальных участников рынка в ассоциацию с целью использования и продвижения единообразного продукта синдицированного кредитования;

- совершенствовать правовое регулирование синдицированного кредитования;

- разработать стандартную документацию для формирования единообразного продукта синдицированного кредитования.

В связи с актуальностью развития рынка синдицированного кредитования, участники круглого стола, прошедшего в мае 2016 года, предлагают в Налоговом кодексе исключить обложение НДС части плат по синдицированному кредиту, в том числе платы за организацию кредита, вознаграждения кредитному агенту, вознаграждения управляющему залогом. А в закон о банкротстве внести изменения, регулирующие статус кредитного агента и управляющего залогом в деле о банкротстве, а также последствия установления очередности удовлетворения требований кредиторов межкредиторским соглашением или соглашением об очередности в отношении залогов.

В законе о банках и банковской деятельности предлагается определить критерии отнесения сделок финансирования, в которых участвует российская кредитная организация, к синдицированному кредитованию для целей банковского регулирования.

В ГК предлагается внести изменения, связанные с устранением существующих неопределенностей и пробелов в части отношений с участием кредиторов, агента и управляющего залогом при синдицированном кредитовании. В частности, предлагается уточнить характер ответственности кредиторов и регулирование в части определения большинства кредиторов. Должны быть уточнены положения об уступке, чтобы прямо предусмотреть автоматический переход к новому кредитору договоров, связанных с кредитным договором.

Банковское сообщество проделало большую работу по снятию наиболее сложных вопросов. Так, Комитет по синдицированному кредитованию при Ассоциации региональных банков России в 2015 году разработал стандартный договор синдицированного кредита по российскому праву. Создание документа стандартной документации позволит внести ясность в примерные условия для кредитных договоров в соответствии со ст. 427 Гражданского кодекса РФ. В договоре описаны права и обязанности заемщика, первоначальных кредиторов, поручителя, организатора, кредитного агента и управляющего залогом, а также порядок разрешения споров.

Помимо договора, стандартная документация по синдицированному кредиту включает в себя соглашение о вознаграждении, методические рекомендации по расчету финансовых показателей и схему бухгалтерских проводок.

Стандартизация минимизирует правовые риски, позволяет увеличить объем национального рынка синдицированного кредитования и приведет к образованию вторичного рынка синдикации.

Осуществление вышеперечисленных мероприятий позволит:

- наряду с клубными сделками организовывать сделки с участием широкого круга игроков рынка;

- создать продукт синдицированного кредитования, пользующийся доверием у рынка;

- создать ликвидный вторичный рынок синдицированных кредитов;

Увеличить объем российского рынка синдицированного кредитования (как первичного, так и вторичного), а также доходов организаторов и агентов по синдикации до объема, сравнимого с европейскими рынками.

Таким образом, синдицированный кредит является одним из инструментов среднесрочного и долгосрочного инвестирования. Его использование особенно актуально сегодня для структурной перестройки российской экономики и обеспечения экономического роста [3, с. 68]. Значимость этого вида кредитования подчеркивают Минфин и Банк России. Активное развитие синдицированного кредитования способно оказать благоприятное воздействие в регионах по расширению инвестиционной деятельности малого и среднего бизнеса и на российскую банковскую систему в целом.

Новиков К.О.

Научн. рук. : канд. экон. наук Булдыгин П.А.

Тульский филиал Финуниверситета

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Главная цель деятельности организации – это получение прибыли. Но прибыль – это не только цель деятельности, а и показатель, отражающий эффективность производства, уровень себестоимости, объем и качество продукции. Вот почему анализ финансовых результатов деятельности является важнейшей составляющей в оценке благополучия предприятия.

Финансовые результаты – предмет исследования любого экономиста и каждый пытается охарактеризовать сущность данного понятия по-своему. Среди многих толкований финансовые результаты могут являться:

- суммой прибыли, а также уровнем рентабельности;
- разницей между доходом и затратой;
- приростом денежного капитала предприятия;
- ростом чистых активов.

Каждая формулировка отражает только определенный элемент понятия. К примеру, рентабельность является важным показателем в формировании прибыли, а чистые активы играют не последнюю роль для инвесторов. Но есть и общая черта. Финансовые результаты – это следствие деятельности организации. При этом рост прибыли является результатом эффективной работы, а также внешних положительных факторов, убыток же – следствием неэффективной деятельности или наличием отрицательных факторов.

Классификационные признаки можно определить по:

- источникам формирования в учете;
- составу элементов;
- характеру налогообложения;
- видам деятельности;
- периоду формирования;
- степени обобщения.

Важно понимать, что в конечном итоге финансовый результат определяет не только прибыль, но и текущую стоимость самого предприятия. При правильном распределении прибыль может выполнять различные функции, в частности: стимулирующую или воспроизводственную.

В заключение стоит отметить, что финансовый результат следует рассматривать не только как показатель чистых активов. Анализ всех элементов позволит улучшить эффективность деятельности и рентабельность, что скажется на дальнейших перспективах предприятия.

Список литературы:

1. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие /И.Т. Балабанов - 3-е изд., перераб. и доп.- М: Финансы и статистика, 2012.
2. Кукукина, И.Г. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / И.Г. Кукукина. - М.: Юрист, 2012.
3. [http://ivo.garant.ru/#/document/57971087/paragraph/3/doclist/0/selflink/0/context/финансовые результаты предприятия/](http://ivo.garant.ru/#/document/57971087/paragraph/3/doclist/0/selflink/0/context/финансовые_результаты_предприятия/)

Пантюхина Е.О.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Никитина Е.А.
Тульский филиал Финуниверситета

ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кредиторская задолженность представляет собой один из видов заемного капитала, возникающего при несоответствии периода возникновения обязательства и периода его погашения. Кредиторскую задолженность можно разделить на краткосрочную и долгосрочную.

Так же следует отметить просроченную кредиторскую задолженность. Просроченная кредиторская задолженность – это сумма денежных средств, которые в установленные сроки не были возвращены кредиторам. Обычно следствием просроченной кредиторской задолженности является применение каких-либо санкций (начисление повышенных процентов и др.). Неисполненные обязательства по погашению кредиторской задолженности в конце концов приведут к утрате предприятием платежеспособности.

Рассмотрим кредиторскую задолженность с нескольких позиций.

Во-первых, она относится к краткосрочным обязательствам, а её остатки характеризуют преимущественное право кредиторов на имущество предприятия. Это значит, что в любое время кредитор может потребовать погасить сумму долга. При повышении части сомнительной задолженности кредиторов в структуре актива баланса, вероятна ситуация, когда предприятие будет неспособно отвечать по собственным обязательствам, что может послужить причиной банкротства.

Во-вторых, кредиторская задолженность может быть оценена, как источник краткосрочного привлечения средств. В данном случае политика предприятия должна предусматривать возможность их скорейшего вовлечения в оборот для рационального вложения в наиболее ликвидные виды активов, приносящие максимальную прибыль [1, с. 223].

По официальным данным Федеральной службы государственной статистики кредиторская задолженность по состоянию на 01.01.2015 года составила 284 трлн. рублей, в том числе просроченная – 38,3 трлн. рублей, или 13,5 % общего объема кредиторской задолженности. На 01.01.2014 года просроченная кредиторская задолженность составляла 29 трлн. рублей, или 12 %. Следовательно кредиторская задолженность в 2015 году по сравнению с 2014 увеличилась на 9,3 трлн. рублей, или 1,5%. [2]

Кредиторская задолженность является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности, а также сама очень часто покрывается за счет возвращенной дебиторской задолженности. Для этого необходимо сравнить сумму дебиторской и кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность по состоянию на 01.01.2015 года составила 218,7 трлн. рублей, что меньше кредиторской на 65,3 трлн. рублей – это может негативно отразиться на финансовой устойчивости предприятий. Просроченная дебиторская задолженность – 40,5 трлн. рублей, или 18,5 %, по состоянию на 01.01.2014 года данный показатель составлял 29,1 трлн. рублей, или 14,9 %, что меньше по сравнению с 2015 годом на 11,4 трлн. рублей, или 3,6 % [2].

К основным показателям, согласно которым сопоставляют кредиторскую и дебиторскую задолженности являются [1, с. 293]: оборачиваемость в оборотах; оборачиваемость в днях; темп роста; длительность использования кредиторской задолженности и погашения дебиторской и др.

Обязательства, которые возникают при осуществлении финансово-хозяйственной и иной деятельности предприятий, формируют текущее и долгосрочное отвлечение или привлечение средств, именуемых дебиторской и кредиторской задолженностями, воздействующими на платежеспособность и ликвидность предприятия.

Принято считать, что дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота предприятия, препятствует их максимально эффективному использованию, следствием чего является напряженное финансовое состояние предприятия, то есть дебиторская задолженность подразумевает отвлечение средств из оборота предприятия и использование их дебиторами. Тем самым дебиторская задолженность отрицательно воздействует на финансовое

состояние предприятия, из чего следует, что необходимо уменьшать сроки ее взыскания.

Кредиторская задолженность в определенной степени является необходимой для предприятия, так как даёт возможность получить во временное пользование денежные средства других предприятий.

Платежеспособность предприятия характеризуется своевременностью оплаты кредиторской задолженности, выплат по заработной плате.

Для повышения эффективности деятельности предприятия и улучшения состояния расчетов необходимо:

- классифицировать кредиторскую задолженность в зависимости от объема закупок, поставщиков, предлагаемых условий оплаты и др;
- осуществлять контроль за состоянием просроченной кредиторской задолженности;
- контролировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, так как существенное преобладание дебиторской задолженности может послужить угрозой финансовой устойчивости предприятия и привести к необходимости привлечения дополнительных средств, а результатом превышения кредиторской задолженности над дебиторской может являться применение к предприятию финансовых санкций за несоблюдение сроков платежей по хозяйственным договорам.

Список литературы

1. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. 624 с.
2. Структура кредиторской и дебиторской задолженности / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d02/23-23.htm

Проказов Р.В.

Научн. рук.: канд. экон. наук Булдыгин П.А.
Тульский филиал Финуниверситета

КРАУДФАДИНГ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Краудфáдинг — коллективное сотрудничество людей, которые по собственной воле объединяют личные средства, как правило, через Интернет, чтобы помочь проектам других людей или организаций. Выделяют 3 модели Краудфáдинга по виду вознаграждения для спонсора: без вознаграждения, нефинансовое вознаграждение и финансовое вознаграждение.

Тем не менее краудфáдинг — это не инвестирование, в привычном смысле. Люди которые жертвуют деньги на проект получают не долю в нем, а некие льготы или продукт, ради производства которого был затеян сбор средств. Любой человек на планете может профинансировать проект с помощью своей кредитной карты или электронного кошелька. В обмен

основатель обязуется выдать вам обещанный бонус: это может быть как товар или билет на мероприятие, на которое собираются деньги, имя в титрах фильма, встреча с кумиром и т.д.

Этот метод стал стремительно набирать популярность с появления в 2009 году сайта KickStarter, который на сегодняшний день является самым популярным для народного финансирования в мире. Около 12 млн. человек со всей земли поддерживают различные проекты именно на этом сайте, здесь было собрано более 2,7 млрд долларов и более 115 тысяч проектов было профинансировано.

Хоть и в России тоже активно развивается этот вид привлечения инвестиции, сбор средств тут не достигает таких масштабов. Тем не менее на российских площадках жертвуют деньги не только россияне, но и жители СНГ, Европы и США. Например, на самой крупной Российской краудфандинговой платформе за время её существования было собрано порядка 542 775 996 рублей и всего 2 325 успешных проекта, а доля доноров (инвесторов) из России составила 82%, из Украины 7% и Беларуси 3%, Европы 6% и США 1,4% . В России так же есть одна отличительная особенность: здесь наиболее поддерживаемые и успешные проекты связаны с искусством, в то время как за рубежом наибольшую популярность имеют технологические проекты.

На любой краудфандинговой площадке сбор средств ограничивается только временем (обычно это не более 60 дней), т.е. если проект набрал необходимую сумму он может продолжить собирать деньги до истечения срока кампании. С другой стороны проекты не набравшие установленную сумму в срок обязаны вернуть средства донорам и считаются провалившимися.

Каков же смысл такого способа сбора средств? Для обывателя это в большей степени заинтересованность в конечном продукте, т.е. человек вкладывает в тот продукт, каким бы сам стал пользоваться. Для владельца проекта это лёгкий способ заранее узнать будет ли востребовано его предложение на рынке, возможность получить финансирование в большом объеме, а так же отличная реклама стартапа. Сама площадка так же зарабатывает забирая определенную сумму, как правило, не более 10%, с успешных проектов.

Таким образом, несмотря на некоторые риски, любой человек может вынести свою выгоду используя этот вид инвестирования, будь то владелец площадки, предприниматель или обычный человек.

Список литературы

1. Брэд Фелд, Джейсон Мендельсон. Привлечение инвестиций в стартап. М.: МИФ. 2012 год.
2. <http://www.forbes.ru/tehnologii-column/tehnika-i-biznes/234567-s-miru-po-nitke-kak-iz-kollektivnyh-investitsii-rozhdaetsy>
3. <http://crowdsourcing.ru/article/4-things-to-know-about-crowdfunding-versus-raising-capital>

Репина А.В.
Науч. рук.: канд. экон. наук, доц. Никитина Е.А.
Тульский филиал Финуниверситета

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Финансовый риск предприятия представляет собой возможность появления непредусмотренных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности предприятия. Успех деятельности современного предприятия зависит от многих факторов, одним из которых является грамотное управление финансовыми рисками.

Способность управленцев предприятия эффективно воздействовать на риски – залог успешного функционирования предприятия, гарантирующий ему высокую конкурентоспособность и стабильную прибыльность. Таким образом, можно с уверенностью сказать, что задачей финансового менеджера компании является приведение в соответствие различных параметров финансового благополучия предприятия и общего уровня риска, а именно снижение потерь, связанных с ним, до минимума.

Прежде чем определить способы управления рисками, необходимо выявить, какие существуют разновидности финансового риска? Основными разновидностями финансового риска являются валютный, кредитный и инвестиционный риски.

Валютный риск представляет собой вероятность финансовых потерь при изменении курса валюты, что в большинстве своем приводит к реальным потерям при совершении биржевых спекуляций и различных операций на мировом валютном рынке.

Кредитный риск – опасность неуплаты предприятия – должника кредитору основного долга и процентов по нему – является одним из самых опасных видов риска с точки зрения функционирования предприятия – кредитора. Это объясняется тем, что большую часть активов кредитных организаций занимают именно кредитные операции (к примеру, для банков доля кредитных операций в составе активов составляет 80%).[1]

Предприятия, осуществляющие инвестиционную деятельность, должны осознавать неизбежность инвестиционного риска. Предприятие – инвестор, осуществляя вложение капитала, должен заранее знать, что существует только два возможных результата: доход или убыток.

Каким же образом предприятие может снизить влияние финансового риска на свою деятельность?

Прежде чем ответить на данный вопрос, необходимо обозначить, что залогом «выживаемости» и стабильного положения предприятия служит его устойчивость. Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его финансовых ресурсов, их перераспределения и использования, когда обеспечивается развитие предприятия на основе собственной прибыли и рост капитала при сохранении его платежеспособности и кредитоспособности в

условиях допустимого уровня финансового риска. Таким образом, первоочередная задача каждого предприятия – обеспечение собственной финансовой устойчивости в условиях сложившейся экономической ситуации.

Существуют четыре метода управления финансовым риском на предприятии:

1. Упразднение. Заключается в отказе предприятия от совершения рискованного мероприятия. Этот метод является одним из наиболее надежных и эффективных, однако, негативным последствием его применения может являться упразднение той прибыли, получение которой было возможно при проведении мероприятия.

2. Предотвращение потерь и контроль. Суть метода состоит в том, что предприятие, с целью предотвращения негативных последствий (или контроля потерь, если они уже имеют место быть) принимает определенный набор предупреждающих и последующих действий.

3. Страхование. Метод заключается в том, что инвестор готов отказаться от части своих доходов во избежание риска, то есть он по сути платит за то, чтобы снизить финансовый риск до минимума. Страхование в данном случае предполагает следующие виды действий: 1) группа предпринимателей, подвергшихся однотипному риску, перераспределяет потери среди группы. Данный вид страхования получил название «самострахование»; 2) обращение за помощью к страховой фирме. Компании, часто подвергающиеся однотипному риску, как правило, предпочитают самострахование как менее затратный способ покрытия убытков.

4. Поглощение означает признание предприятием принесенного риском ущерба и отказ от его страхования в виду незначительности суммы ущерба. [2]

Для принятия верного решения при выборе конкретного средства разрешения финансового риска, инвестор должен иметь «холодный ум» и каждый раз предусматривать последствия риска, не рискуя многим ради малого.

Таким образом, управление финансовыми рисками на предприятии связано с определенными сложностями и рисками. Однако, опытный управленец, сумев верно воспользоваться методами управления финансовыми рисками, безусловно, сможет привести предприятие в состояние финансовой устойчивости.

Список литературы:

1. А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. - 8-е изд. - М.: Дашков и К, 2012. - 544 с.
2. Н.В. Колчина. Финансы организаций (предприятий): учебник / Н.В. Колчина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 – 407 с.

Рябинкина К.М.
Научн. рук.: канд. техн. наук, доц. Мелай Е.А.
Тульский филиал Финуниверситета

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Современное развитие производственных отношений таково, что одним из основных резервов роста объемов производства и его эффективности является улучшение состояния трудовых ресурсов и качества их использования.

Это приводит к тому, что у предприятий и организаций появляется новый объект инвестирования средств - человеческий капитал.

Понятие человеческого капитала является достаточно новым в современной экономической литературе. Но в то же самое время уже существует достаточно много его определений, которые могут быть объединены в две группы.

В рамках первой группы человеческий капитал рассматривается с узкой точки зрения в качестве некоторой совокупности знаний, умений, навыков и способностей отдельных лиц, приобретение которых происходит в процессе получения общего образования, профессиональной подготовки и практического опыта, в результате чего человек получает возможность активного участия в общественном производстве [2].

Вторая группа определений человеческого капитала включает в его состав также такие элементы, как мотивация, ценности и энергия, способствующие росту производительности труда и получению дохода [1]. Таким образом, эта точка зрения дает более широкое определение человеческого капитала.

Обе точки зрения сходятся на том, что основой развития человеческого капитала является образование.

В то же самое время в развитии персонала, повышении уровня его знаний заинтересовано не только само предприятие, но и непосредственно сам наемный работник, а также государство.

Для каждого отдельного человека получение образования дает ему возможность получать более высокую заработную плату, более высокий социальный и имущественный статус.

Для предприятия развитие человеческого капитала означает рост производительности труда, повышение качества и конкурентоспособности производимой продукции, повышение доходности производства.

Для государства же развитие человеческого капитала означает рост производительности труда в экономике целом, повышение экономической, социальной и политической активности, что приведет к росту уровня благосостояния, наличию положительного потенциала развития экономики страны.

Однако развитие человеческого капитала происходит не само по себе, оно требует определенных инвестиций.

«Инвестиции в человеческий капитал представляют затраты на образование и профессиональную подготовку, повышение квалификации, иными словами, все затраты, направленные на повышение производительности труда» [4].

Их источниками являются:

- личные сбережения населения;
- прибыль предприятий и организаций;
- привлеченные кредиты (как для юридических, так и для физических лиц);
- доходы, получаемые домохозяйствами от использования интеллектуального, творческого труда;
- бюджетное финансирование.

Особенности инвестиций в человеческий капитал заключаются в том, что:

1. «объектами инвестиций в данном случае являются знания, опыт, квалификация, мотивация персонала, организационные возможности, каналы коммуникации организации, в то время как объектами традиционных инвестиций являются вновь созданные и модернизированные основные фонды и оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, имущественные права и права на интеллектуальную собственность» [4].

2. Независимо от того, кто является субъектом инвестиций (государство, предприятие или сам человек), основным получателем данных инвестиций выступает непосредственно человек.

Макконнелл и Брю выделяют три основных вида инвестиций в человеческий капитал [3]:

1) расходы на образование, как общее, так и специальное, не формальное и формальное, а также на подготовку на рабочем месте;

2) расходы на здравоохранение, состоящие из расходов на медицинское обслуживание, профилактику заболеваемости, организацию диетического питания и улучшение жилищных условий;

3) расходы на мобильность, то есть на перемещение работников из мест с относительно низкой производительностью труда в места с относительно высокой производительностью труда.

Одним из наиболее важных объектов инвестирования в человеческий капитал являются инвестиции в образование.

В настоящее время уровень образования становится одним из важнейших факторов конкурентоспособности не только отдельного предприятия, но и страны в целом.

Образование на протяжении длительного времени рассматривалось только в качестве потребительского блага. И только в конце 1950-х годов

произошло изменение точки зрения на роль образования. Отправной точкой этого стала позиция американского экономиста Т. Шульца, который не только ввел понятие человеческого капитала, и рассматривал образование как объект инвестирования в человеческий капитал. В состав инвестиций в человеческий капитал Шульц включает не только прямые затраты на образование в средних и высших учебных заведениях, но и самообразование, повышение опыта непосредственно на месте работы, а также капиталовложения государства в сферу образования, науки и здравоохранения.

При этом необходимо отметить, что структура инвестиций в образование различных уровней довольно существенно различается, что отражено в таблице 1.

Таблица 1.

Источники финансирования инвестиций на различных уровнях образования

Уровень образования	Средства населения	Бюджетные средства	Средства предприятий и организаций
Начальное и общее среднее	+	+	-
Начальное, среднее и высшее профессиональное	+	+	+
Обучение на рабочих местах	-	-	+
Повышение квалификации	+	-	+
Развитие науки, фундаментальные исследования	-	+	+

Таким образом, с повышением уровня образования роль бюджетных средств в финансировании инвестиций в образование снижается. Исключение составляет наиболее высокий уровень - развитие науки, фундаментальные исследования.

Средства предприятий и организаций используются на всех уровнях образования, кроме начального и общего среднего.

Финансовые ресурсы населения в той или иной форме привлекаются для финансирования инвестиций в образование, как правило, при прохождении его в специализированных учебных заведениях.

Кроме того, отличается и роль отдельных источников инвестиций в образование на различных уровнях.

Несмотря на это, основным получателем результатов инвестиций в образование является человек, трудовые ресурсы в целом. Предприятия и организации, а также государство имеет опосредованный экономический эффект от данного вида инвестиций, основанный на возможности использования человеком полученных им знаний, умений в процессе его трудовой, профессиональной, общественной деятельности.

Список литературы

1. Драганчук Л.С. Образование и развитие человеческого капитала в России // Проблемы современной экономики . 2011. № 1. С. 50-54
2. Кармазина Ю. А. Образование как инвестиции в человеческий капитал // Молодой ученый. 2014. №7. С. 349-351.
3. Макконнелл К. Р, Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. 14- го англ. изд. М.: «ИНФРА-М», 2013. 630 с.
4. Шарок Л.А. Инвестиции в человеческий капитал как основной фактор экономического роста [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2006/Sharok.pdf>

Семилеткина А.В., Меджлумян А.М.

Науч. руковод.: канд.экон.наук, доцент Ромицына Г.А.

Тульский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова

РЫНОК ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Все более распространенной формой финансирования в последние десятилетия во многих развитых странах становится *венчурное финансирование*. Венчурный капитал — это капитал, используемый для осуществления прямых частных инвестиций, который обычно предоставляется внешними инвесторами для финансирования новых, растущих компаний, или компаний на грани банкротства. Венчурные инвестиции — это, как правило, рискованные инвестиции, обладающие доходностью выше среднего уровня. Также они являются инструментом для получения доли во владении компанией. Как альтернативная, специфическая форма финансирования частного бизнеса, частных инвестиций, венчурный (от англ. Venture – риск) капитал играет большую роль в развитии, прежде всего, малого инновационного предпринимательства.

Большинству российских инвесторов венчурные фонды так же, как и фонды прямых инвестиций до сих пор мало знакомы. Многие о них слышали, но с тонкостями инвестирования в венчурные фонды не знакомы. В то же время в США венчурное инвестирование насчитывает уже более 60 лет, а во многих странах (особенно в Великобритании, Израиле, Сингапуре, Финляндии и т.д.) программы венчурного инвестирования были реализованы с достаточным успехом. «Благодаря венчурному (рисковому) финансированию появились научно-технические и практические разработки персональных компьютеров, микропроцессоров, геной инженерии и др. Известные сегодня всему миру крупнейшие компании “Майкрософт”, “Джинентек” и др. получили в свое время поддержку именно со стороны венчурного капитала. Предоставление средств молодым компаниям, находящимся на ранней стадии развития, в обмен на долю в этих компаниях и есть те самые венчурные инвестиции»[1]. Поэтому

в настоящее время одним из приоритетных направлений государственной политики в России является развитие рынка венчурных инвестиций, который хотя и находится в стадии становления, но спрос на них довольно большой. В то же время не так просто отобрать необходимые проекты, которые с уверенностью можно инвестировать и знать, что данные проекты приведут к успеху.

За последние несколько лет в России были сформированы такие направления поддержки инновационного бизнеса как специализированные российские и зарубежные фонды, реализующие программы поддержки венчурного капитала. Прежде всего следует назвать функционирующие государственные фонды, поддерживающие малые инновационные предприятия на возвратной основе, программы Европейской Ассоциации венчурного капитала для стран СНГ, создание и функционирование Российской ассоциации венчурного инвестирования, работа на территории России международных институтов в области венчурного капитала.

Венчурный капитал в инновационном развитии экономики страны играет следующую роль: во-первых, он способствует созданию и развитию новых субъектов рынка, влияющих своей деятельностью на расстановку сил в среде научных исследований, что естественно приведет к структурным изменениям ВВП страны. Именно благодаря венчурному капиталу в мировые лидеры пробилась такие компании как: Apple Computer, Intel, Federal Express, Dec, Microsoft и др.; во-вторых, венчурный капитал, поддерживая наиболее динамичные отрасли, которые обладают высоким потенциалом расширения, развития и отдачи, способствует не только достижению конкурентоспособного уровня деятельности на внутреннем, но и на международном рынке; в-третьих, венчурный капитал способствует поддержке и развитию человеческого капитала и увеличению занятости высококвалифицированных специалистов. Так, например, в США 4% фирм, которые наиболее быстро растут и поддерживаются венчурным капиталом, создают до 70% всех новых рабочих мест[2]. Следует сказать, что использование венчурного капитала способствует обновлению и модернизации традиционных отраслей экономики, поэтому крупные компании так стремятся получить венчурное финансирование. Но не стоит забывать о специальной кредитно-финансовой системе венчурного капитала, используемого в Европе и США, которая не в полной мере подходит к экономике нашей страны.

Нужно сказать, что венчурные инвестиции подвержены большому риску, связанному с недостаточным уровнем компетенции команды инновационной компании, либо отсутствием предсказуемой стратегии возврата инвестиций и возможных инвесторов следующего этапа, либо риск недостижения заявленных параметров технологии, попадание продукции в сектор двойного/военного назначения и т.д.

Что мешает развиваться венчурному инвестированию в России? Однозначного ответа здесь нет, по мнению многих экономистов причинами являются, во-первых, отсутствие в нашем законодательстве адекватной

организационно-правовой формы для деятельности фондов прямых и венчурных инвестиций, во-вторых недостаточный объем грантовой поддержки инноваторов на ранних стадиях создания продукта, в-третьих очень слабая интеграция в глобальную инновационно-венчурную экосистему [3]. Для снижения рисков венчурного инвестирования следует принять такие методы как страхование, самострахование, возможно даже распределение риска между инвестором и предпринимателем, и использование опционов. В этом контексте интересен опыт США, американская модель развития венчурной формы финансирования характеризуется следующими чертами:

1. Сосредоточение при крупных научно-исследовательских и учебных заведениях специализированных фирм по реализации венчурных предложений;

2. Формирование несколькими компаниями совместных венчурных фондов, что в определенной мере снижает индивидуальный риск каждого отдельного создателя этого фонда. В случае неудачной реализации проекта (его чрезмерной дороговизны, сложности в последующем со сбытом инвестиционных товаров, непредвиденные экологические последствия и т.п.), финансовые потери участников совместного проекта будут равномерно распределены в соответствии с внесенными долями в этот фонд;

3. Поэтапное финансирование венчурных предпринимательских проектов: *достартовое финансирование*, характеризующееся наиболее высоким уровнем риска, так как результаты денежных “вливаний” практически не просматриваются; *стартовое финансирование*, или *пусковое*, также требующее колоссальных денежных вложений в проведение начальных работ и дополнительных технико-экономических экспертиз, возможных корректировок с учетом меняющейся конъюнктуры рынка и др.; *этап расширения*, которому присуще увеличение объема оборотного капитала, получение определенной выручки и т.п.; *этап ликвидности*, характеризующийся возможностью продажи полученных в обмен на инвестиции акций предпринимательской фирмы какой-нибудь заинтересованной крупной компании или их первичное размещение на фондовом рынке;

4. Широкое участие в венчурном бизнесе физических лиц (индивидуальных инвесторов), готовых рисковать ради возможного получения доходов в будущем.

Многое здесь приемлемо и для России. В России с началом действия государственно-частного партнерства удалось «вчерне» создать инвестиционную венчурную лестницу. Ее масштабы пока весьма скромные – около 50 активно действующих венчурных фондов преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге. Венчурное инвестирование, безусловно, популярно в мире, поскольку позволяет развиваться ярким компаниям и часто приносит большие доходы. Однако российские высокие технологии пока еще не смогли завоевать своего инвестора, в России предпочитают вкладывать

деньги в проверенные отрасли экономики.

Список литературы:

1.Ромицына Г.А. К вопросу создания инновационной инфраструктуры в регионе. Сборник научных трудов «Экономическое развитие России: тенденции и перспективы». – Тула. Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2015.

2. Черкашин А. В. Сущность венчурного капитала, особенности его финансирования // Молодой ученый. — 2011. — №5. Т.1. — С. 234-235.

3. Шалаев В. С. Проблемы развития российского рынка венчурного капитала // Инновации в науке: сб. ст. по матер. XXII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2013.

Соболевский И.И., Яковлева А.В

Научн. рук.: канд. экон. наук Булдыгин П.А.

Тульский филиал Финуниверситета

ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ. ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ

Планирование - процедура принятия решения, которая обеспечивает результативную деятельность и развитие компании в перспективе. Данные решения взаимосвязаны с целями и задачами, разработкой плана, определением стандартов, в согласовании с которым компания обязана действовать в предстоящий период, а также перераспределением ресурсов,

В узком представлении, под планированием подразумевается формирование специальных плановых документов, которые отражают прогнозы процветания предприятия, то есть промежуточные и окончательные цели, задачи компании и отдельных подразделений; координацию работы компании и механизмы распределения ресурсов.

Планирование основывается в последующих основных принципах: непрерывности; эластичности; гибкости; координации и интеграции, всесторонности и четкости, детализации, экономности и др.

Принцип эластичности планирования учитывает внедрение плановых запасов, утверждение во внимание альтернатив; подсчет отклонений и применение отсрочки запланированных задач, в случае если это необходимо. Принцип координации и интеграции состоят в этом, для того чтобы соблюдалось целостность и взаимосвязь отдельных элементов компании. Координирование плановой деятельности исполняется среди подразделениями одного уровня, а интеграция среди вышестоящими и нижестоящими уровнями. Основы всесторонности и четкости планирования предполагают, что задачам и целям планирования необходимо иметь простые и несложные формулировки,

то что все без исключения действия и события, которые имеют значение для принятия решения, должны содержаться в процессе планирования.

Выполнение этих принципов ведет к расширенному единому проекту с принадлежащими собственными проектами. Принцип детализации планирования заключается в установлении подробно планируемых величин, при этом углубленность планирования должна опираться на его цель. Принцип экономичности состоит в том, для того чтобы расходы на формирование проекта никак не превосходили достигаемого результата с его исполнения. Значимым принципом планирования считается содействие наибольшего числа работников компании в работе над составлением проекта. Общество охотнее и точнее осуществляют те задачи, которые они для себя установили. Последующим принципом планирования считается формирование требуемых обстоятельств с целью исполнения проекта.

Все эти принципы планирования, названные выше, необходимы для определения его качества. Осуществить приведенные принципы планирования возможно с помощью последующих способов планирования: нормативные и математико-статистические, балансовые.

Балансовые методы дают возможность согласовать в плановом периоде средства, какими обладает компания и необходимость в них. Баланс представляет некую бюджетную таблицу, в которой в левой части отражаются источники ресурсов, а в правой их распределение. Составляют балансы ресурсов: стоимостные, материально-вещественные, и трудовые

Нормативный метод планирования базируется на нормах расходов разных видов ресурсов на единицу продукции. Они считаются базой для разработки плановых задач в конкретный промежуток времени и разработки балансов. Общеизвестных мерок и нормативы, применяемые в планировании имеют все шансы являться естественными, адвалорными и скоротечными. Естественные общеизвестных нормы отображают потребление материальных ресурсов с целью изготовления продукции.

Математико-статистические методы планирования дают возможность осуществлять оптимизационные вычисления с помощью построения различных моделей.

Статистические методы обширно используются при разработке финансового плана, к примеру, с целью исследования предстоящих прибыли, опираясь в нынешних инвестициях и установленных процентных ставках характеризуют финансовые расчеты.

Вместе с тем, следует принимать во внимание, то что использование отмеченных способов планирования обладают несколько ограничений:

- во-первых, совершающиеся изменения, которые связаны с окружающей средой, с развитием научно-технического прогресса приводят также к изменениям внутри предприятия, из чего следует, что и к изменениям в планах;

- во-вторых, различные изменения и технологии встречаются на своем пути бюрократизм и бездействие работников компании, которые задерживают исследование и реализацию планов.

Таким образом, планирование является незаменимой частью деятельности предприятия, которая обеспечивает устойчивое развитие предприятия на рынке.

Список литературы

1. Одинцова Л.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие / Л.А. Одинцова. – М.: Академия, 2012. – 272
2. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие / В.А. Горемыкин. – М.: Юрайт, 2012. – 704 с.

Солодовникова А.В.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доцент Никитина Е.А.

Тулский филиал Финуниверситета

ИНТЕГРАЦИЯ КОРПОРАЦИЙ КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В настоящее время в мировой экономике прослеживается тенденция к глобализации, расширению и интеграции как вертикальной, так и горизонтальной различных корпораций. А также рост масштаба их деятельности и количества совершаемых сделок. Как известно, залогом успешного существования любого предприятия является – максимизация прибыли и минимизация издержек.

Сегодня корпорации сталкиваются с множеством различных затрат. Основные затраты - связанные с производством и распределением благ, называемые трансформационными издержками. А также относительно новое для российской экономики понятие – трансакционные издержки. Этот вид издержек возникает в процессе взаимодействия экономических субъектов.

Первым в создании концепции трансакционных издержек был американский экономист Рональд Коуз. Он сравнивал взаимодействие, сопровождающее любую экономическую активность субъектов с трением, возникающим в процессе работы любых механизмов.

До открытия Коузом трансакционных издержек, в экономической теории существовало мнение о том, что взаимодействие между экономическими субъектами не несет никаких потерь и затрат. Однако это не так. Для осуществления сделки необходимо собрать полную и достоверную информацию о цене и качестве товаров и услуг, выполнить все необходимые условия для ее совершения, провести контроль за добросовестностью выполнения сделки обеих сторон.

Таким образом с трансакционными издержками сталкиваются и фирмы, и домохозяйства, и государство. В какой роли не выступал бы субъект: в качестве продавца, потребителя, налогоплательщика или чиновника, ему не избежать

затрат ресурсов, связанных с поиском информации, контролем, выбором и принятием решений.

Итак Р. Коуз понимал трансакционные издержки как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта».

На основе предложенной Р. Коузом классификации можно выделить следующие формы трансакционных издержек, присущих корпорациям, представленные ниже в таблице:

Таблица 1 Формы трансакционных издержек корпораций

Форма	Описание
Поиск информации	Затраты на приобретение необходимой для экономической деятельности информации
Ведение переговоров и заключение контрактов	Затраты на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов, в том числе между подразделениями по поводу трансфертных цен, объемов продаж, оказания различных услуг
Измерения	Затраты на измерение различных параметров трансакции и результатов деятельности корпорации
Спецификация и защита прав собственности	Издержки обмена прав собственности и обеспечения имеющихся прав собственности, а также защиты интеллектуальной собственности
Оппортунистическое поведение	Издержки, направленные на снижение потерь от оппортунистического поведения сотрудников либо сами эти потери
«Политизация»	Затраты на лоббирование интересов корпорации
Синергетическое развитие корпорации	Затраты на трансформацию внутрикорпоративных институциональных форм, издержки интеграции, диверсификации и инновационного развития
Глобализация и гиперконкуренция	Издержки адаптации к изменившимся условиям хозяйствования
Минимизация и хеджирование рисков	Издержки корпорации, порождаемые высокой степенью неопределённости современной рыночной системы в условиях трансформируемой экономики
«Подчинение закону»	Затраты на преодоление корпорацией многочисленных административных барьеров

На величину трансакционных издержек корпорации влияют следующие факторы:

1) Размер корпорации.

От масштабов корпорации зависят результаты ее деятельности, а следовательно и величина трансакционных издержек. Особенно с данной проблемой сталкиваются крупные корпорации из-за большего количества сделок и увеличению внутренних трансакционных затрат в связи с необходимостью обмена информацией внутри компании, возможным оппортунистическим поведением.

2) Структура управления корпорацией.

В результате расширения корпораций происходит и изменение ее внутренней структуры, что в свою очередь также влияет на изменение уровня трансакционных издержек, часть которых из внешних переходит во внутрифирменные.

Существует множество методов минимизации трансакционных издержек, но наиболее эффективным для корпораций является интеграция. Различные

виды интеграции корпораций выступают одним из механизмов снижения их транзакционных издержек.

Выделяют два вида:

1) Расширение структуры путем вертикальной и горизонтальной интеграции.

Чтобы снизить затраты на поиск информации о поставщиках и потребителях, уменьшить издержки, связанные с ведением переговоров или снизить риски возможного оппортунистического поведения, фирмы заменяют систему рыночных отношений механизмом централизованного административного руководства. Данный метод позволяет корпорациям сэкономить на транзакционных издержках, производя продукт или услугу за счет собственных сил, без помощи посредников, что также является преимуществом в случае, если контрагент обладает специфическими активами.

2) Сосредоточение деятельности корпорации только на основном производстве – аутсорсинг.

Аутсорсинг – это передача организацией, на основании договора, определённых видов или функций производственной предпринимательской деятельности другой компании, действующей в данной области. Т.е. корпорация распределяет функции производства таким образом, что каждое подразделение занимается только той деятельностью, которая конкретно для него является наиболее эффективной. Как результат: структура и деятельность всего предприятия оптимизируются, число транзакций между различными подразделениями уменьшается, а значит, снижается уровень транзакционных издержек.

Таким образом, одним из наиболее эффективных методов снижения транзакционных издержек корпорации выступает интеграция, которая позволяет оптимизировать деятельность корпорации и улучшить ее структуру.

Список литературы:

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2011. — 224 с.
2. Лесных В. «Транзакционные в российской практике» // ЭКО, 2012, №5
3. Словарь Бизнеса и Менеджмента. [Электронный ресурс].- Режим доступа: [<http://vslovar.ru/slovo/biznes-slovar/menedzhment>]

Судин Д.А

Научн. рук.: канд. экон. наук Булдыгин П.А.

Тульский Филиал Финуниверситета

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Основным преимуществом малого бизнеса на современном рынке является более гибкая, нежели у крупного бизнеса, система реакции на меняющийся спрос: возможность улавливать появившуюся потребность и

среагировать быстрой мобилизацией ресурсов предприятия. Такая мобильность получается из-за некоторых особенностей малого предприятия: оно не занимается широкой производственной программой, работающей на перспективу; не нуждается в большом количестве сотрудников, не волнуются об акционерах, ждущих дивидендов; ему проще переработать рыночную стратегию, при нахождении новой сферы деятельности.

Также, малое производство, в основном, более экономично. Малое предприятие, если сравнивать его с крупным, имеет более короткие сроки капитального строительства, при меньшем стартовом капитале. Оборачиваемость средств у них в два раза выше, что помогает обеспечить относительно высокую норму прибыли. Такие предприятия, как правило, используют свой капитал и оборудование продуктивнее, не храня крупных запасов. У них есть возможность экономить на административно – управленческих расходах, благодаря гибкости управления. Например, один сотрудник может выполнять несколько задач.

Отношение других участников рынка с субъектами малого бизнеса характеризуется следующим образом: Кредиторы считают малый бизнес не прозрачным, из-за чего предлагаемые процентные ставки по кредитам достаточно высоки. Инвесторы предпочитают вкладываться в бизнес покрупнее. Цена привлечения капитала часто оказывается неизмеримо высокой. Повышенные требования к мелким предприятиям со стороны страховых компаний побуждают владельцев бизнеса отказываться от возможного страхования.

В условиях ограниченности ресурсов, малому бизнесу приходится использовать свой капитал сверхэффективно. Периодически появляется необходимость перенаправления денежных потоков с производства на рекламу или зарплату работникам. Руководителю необходимо принимать быстрые и взвешенные управленческие решения. Управление финансами малого бизнеса, в большинстве случаев, является работой руководителя, так как содержание в штате высококлассных специалистов просто-напросто нерентабельно.

Таким образом, даже несмотря на некоторые минусы: недоверие кредиторов, повышенные кредитные ставки, недостаточное внимание инвесторов, гибкость финансов малого бизнеса позволяет ему подстраиваться под текущие потребности рынка, а также эффективно перенаправлять свои ресурсы в новые сегменты рынка.

Список литературы

1. «Финансы и кредит» / [Н.В. Колчина и др.); под ред. Н.В. Колчиной. — 5-е изд., переработ. и доп. — М.:ЮНИТИ-ДАНА,2014. - 383 с. - (Серия «Золотой фонд российских учебников»)
2. Финанс словарь [Электронный ресурс]. Режим доступа - <https://www.finam.ru/dictionary/>

Суханова Т.А., Зайцев А.Б.
Науч. рук.: канд. экон. наук Булдыгин П.А.
Тульский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В условиях развития предпринимательства экономики проблемы финансовой устойчивости, ликвидности и его платежеспособности являются наиболее актуальными. Многие российские и зарубежные ученые-экономисты работают над проблемами укрепления финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности частных организаций и активизации их роли в реализации стратегии инновационного развития российской экономики. Для оценки финансовой стабильности, устойчивости, ликвидности и платежеспособности предпринимательского сектора экономики используются два подхода: макропруденциальный и микропруденциальный анализ.

Успешность деятельности любой коммерческой организации можно определить по ее финансовому состоянию, одной из наиболее важных характеристик которого является финансовая стабильность деятельности организации. Управление платежеспособностью предприятия в рыночных условиях является одним из приоритетных направлений деятельности современных менеджеров. В нынешнее время, когда предприятия не могут расплатиться по своим обязательствам и ко многим из них применяется процедура банкротства, объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает приоритетную значимость. Основными показателями такой оценки являются коэффициенты платежеспособности, кредитоспособности и степень ликвидности предприятия.

Предприятие платежеспособно, если имеет ликвидные активы - активы, которые при необходимости можно реализовать, получить за них денежные средства и расплатиться с контрагентами. Предприятие будет обладать высоким уровнем платежеспособности, если будет соблюдаться оптимальная структура активов. Но нужно учитывать, что любая область производства будет иметь свою специфику, следовательно, и соотношение активов в разных отраслях и сферах будет различным. Для того чтобы компания могла считаться платежеспособной и ликвидной, ей необходимо иметь достаточно гибкую структуру капитала, и быть способной правильно осуществить его движение, обеспечивая при этом непрерывное преобладание поступлений организации над ее расходами, в целях сохранения платежеспособности и формирования хороших условий для самофинансирования.

Таким образом, платежеспособность и ликвидность нельзя назвать счастливой случайностью. Поскольку данные показатели являются результатом осуществления грамотного и действительно профессионального управления всей совокупностью обстоятельств и причин, которые непосредственно определяют итоговый результат хозяйственной деятельности организации.

Платежеспособность представляет собой один из наиболее важных показателей финансово-экономического функционирования организации в условиях рыночной экономики. В случае если организация является платежеспособной, то она имеет ряд преимуществ по сравнению со своими конкурентами в данной сфере деятельности.

На современном этапе экономического развития все большую актуальность приобретает анализ и оценка платежеспособности предприятия, поскольку именно показатели платежеспособности определяют общую эффективность управления компанией. Это связано с тем, что от платежеспособности непосредственно зависит стабильность работы компании.

Обозначение четких рамок платежеспособности организации следует относить к одной из важнейших проблем экономической практики. Так как неудовлетворительная, а иногда слишком низкая, платежеспособность и ликвидность может послужить причиной отсутствия у компании средств, необходимых для дальнейшего расширения и улучшения производства, а также, в итоге, к банкротству всей организации. Однако «излишняя ликвидность», может создавать препятствия и тормозить общее развитие компании, обременяя ее расходы дополнительными и избыточными запасами, резервами и денежными средствами, которые не включены в оборот и не направлены на развитие производства.

В условиях современной экономики предприятиям необходимо сформировать наиболее оптимальную систему анализа и оценки платежеспособности, позволяющую определить эффективность управления финансовыми ресурсами, имуществом компании и его структурой, а также существующие взаимоотношения с партнерами.

Список литературы

1. Волкова И.О., Волменских Е.В. Оценка платежеспособности предприятия// Молодые ученые. сборник материалов. Ответственные за выпуск: А. П. Тюрин, В. В. Сяктерева. 2016. С. 444-448.
2. Демченко З.А., Быковский Е.И. Финансовая устойчивость предприятия: проблемы, поиски, решения// В сборнике: Наука XXI века. 2016. С. 138-141.
3. Захарова И.М., Шастова В.А., Приходько Е.А. Управление платежеспособностью предприятия: проблемы и методы// В сборнике: Наука. Промышленность. Оборона труды XVII Всероссийской научно-технической конференции: в 4 томах. Под редакцией С.Д. Саленко. 2016. С. 66-70.
4. Карзаева Н.Н. Проблемы использования показателей ликвидности в оценке платежеспособности хозяйствующих субъектов// Бухучет в сельском хозяйстве. 2016. № 3. С. 71-85.

Федосова А. Ю.

Научн. рук.: канд.техн. наук, доц. Мелай Е. А.

Тульский филиал Финуниверситета

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ РФ В 1990 – 2014 ГГ.

Развитие экономики России сегодня невозможно представить без активного участия всех экономических субъектов, одним из которых являются домохозяйства.

До недавнего времени, а именно до 1994 года, домохозяйства, их деятельность, не считались частью экономических и финансовых отношений. Однако именно они формируют спрос на товары и услуги, что является отправной точкой для формирования предложения в целом. На сегодняшний день в России присутствуют разные точки зрения по поводу трактовки данного понятия, его состава и места в экономике.

По мнению Е. В. Маркиной, домохозяйство - это лицо или группа лиц, совместно проживающих, с целью совместного ведения домашнего хозяйства. [1] Если обратиться к учебнику «Финансы» под редакцией Г. Б. Поляка, то можно заметить, что в состав домохозяйств, помимо семей (лиц, проживающих совместно), входят так же лица, занимающиеся индивидуально-трудовой и предпринимательской деятельностью (ИТД). Данный субъект экономической деятельности, взаимодействует с наемными работниками, публично-правовыми образованиями, другими домохозяйствами и различными субъектами хозяйствования (коммерческие и некоммерческие организации, индивидуальные предприниматели и т.д.) [2]. На наш взгляд, это наиболее полная трактовка данного понятия, поэтому в статье под «домохозяйствами» будем понимать субъект экономической деятельности, который включает в себя лицо или группу лиц, совместно проживающих, с целью ведения совместного хозяйства, а также лиц, занимающихся индивидуально-трудовой деятельностью, для производства товаров повседневного спроса и выполнения ряда работ.

Согласно данным Росстата, на сегодняшний день в России больше 54 млн частных домохозяйств, среди которых первое место, по численности, занимают домохозяйства в сельских населенных пунктах [3].

Состояние и развитие домохозяйств можно оценить при помощи анализа их доходов и расходов.

Таблица 1

Располагаемый доход домохозяйств, его размер и динамика [3]

	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
	Миллиардов рублей (1990 г. – трлн. руб.)							
Денежные доходы – всего	383	3984	13819	32498	35649	39904	44650	47919
в том числе:								
доходы от предпринимательской деятельности	14	612	1580	2873	3187	3745	3848	4022
оплата труда	293 ²⁾	2502	8782	21190	23388	25993	29140	31525
социальные выплаты	56	551	1756	5762	6514	7321	8296	8628
доходы от собственности	10	271	1425	2023	1846	2046	2474	2786
другие доходы	10	48	276	650	713	798	893	958
	В процентах к итогу							
Денежные доходы - всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
доходы от предпринимательской деятельности	3,7	15,4	11,4	8,9	8,9	9,4	8,6	8,4
оплата труда	76,4 ²⁾	62,8	63,6	65,2	65,6	65,1	65,3	65,8
социальные выплаты	14,7	13,8	12,7	17,7	18,3	18,4	18,6	18,0
доходы от собственности	2,5	6,8	10,3	6,2	5,2	5,1	5,5	5,8
другие доходы	2,7	1,2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0

Основную часть доходов, с 1990 по 2014 гг., населения составляет заработная плата или оплата труда. В 1990 году она составляла 76,4 % от всего совокупного дохода, а, начиная с 2010 по 2014 года, примерно 65 %. Данное явление можно объяснить стабилизацией экономики России и развитостью рыночной экономики, т.к. в 2000-х гг. существенно усложняется структура доходов домохозяйств. Это явление так же подтверждает данные из раздела «доходы от предпринимательской деятельности» - в процентах эти данные варьируются: в 2000-х гг. предпринимательская деятельность достигла своего пика, т.к. данный вид деятельности стал более выгодным и доступным, что привело к росту, а так же появлению дополнительного вида дохода - дохода от сдачи в аренду имущества, находящейся в распоряжении у домохозяйств.

Таблица 2

Уровень и структура потребительских расходов домохозяйств [3]

	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
	Миллиардов рублей (1990 г. – трлн. руб.)							
Денежные расходы и сбережения – всего	383	3984	13819	32498	35649	39904	44650	47919
в том числе:								
покупка товаров и оплата услуг	288	3009	9614	22614	26186	29611	32848	36105
обязательные платежи и разнообразные взносы	45	310	1390	3165	3678	4440	5213	5674
приобретение недвижимости	1	48	352	1105	1444	1692	1751	2140
прирост финансовых активов	48	617	2463	5614	4341	4160	4839	4000
из него прирост, уменьшение (-) денег на руках у населения	19	110	205	735	582	3	332	76
	В процентах к итогу							
Денежные расходы и сбережения – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
покупка товаров и оплата услуг	75,3	75,5	69,6	69,6	73,5	74,2	73,6	75,3
обязательные платежи и разнообразные взносы	11,8	7,8	10,1	9,7	10,3	11,1	11,7	11,8
приобретение недвижимости	0,3	1,2	2,5	3,4	4,0	4,3	3,9	4,5
прирост финансовых активов	12,6	15,5	17,8	17,3	12,2	10,4	10,8	8,4
из него прирост, уменьшение (-) денег на руках у населения	5,0	2,8	1,5	2,3	1,6	0,0	0,7	0,2

В 1990 г. количество расходов в суммарном отношении имело максимальное значение, т.к. это десятилетие характеризовалось кризисным явлением и обесцениванием валюты. Окончание 20 века в России характеризовалось девальвацией, что привело к относительной стабилизации экономики нашего государства.

К 2014 г. расходы домохозяйств в суммарном отношении возросли, вследствие влияния инфляции. Графа «покупка товаров и оплата услуг» занимает 1 место. На протяжении, практически, 15 лет в суммарном отношении данный вид расходов возрос, а в процентном отношении остался неизменным, что свидетельствует о неизменности уровня благосостояния населения. «Обязательные платежи и разнообразные взносы» в 1990 г. в долях равны 2014 г., потому что в данные периоды страна находится в состоянии кризиса, поэтому чтобы увеличить федеральный бюджет, из которого все больше уходит денег на устранение неблагоприятных явлений, правительство вынуждено поднять процентные ставки по налогам и взносам. Расходы на приобретение имущества возросли, т.к. домохозяйства стали нуждаться в недвижимости для расширения своей деятельности. Динамика финансовых активов к 2005 году показывает рост и имеет значение 17,8 %, но к 2010 году происходит их сокращение. Так же уменьшение денег на руках у населения с 2005 г. свидетельствует о том, что население предпочитает иметь меньше наличных денег на руках для того, чтобы «заставить деньги работать».

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод о том, что домохозяйства – стабильный субъект экономики, который оказывает двустороннее влияние на все сферы экономической деятельности, активно участвует в экономических процессах, обеспечивая их стабильное протекание.

Список литературы

1. Финансы/под редакцией Е. В. Маркиной и др. – Москва: КНОРУС, 2015. 424 с.
2. Финансы /под. ред. Г. Б. Поляка . Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 735с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. <http://www.gks.ru/>

Фокина Е.С., Чибисов Д.В.

Науч. рук.: канд. экон. наук Булдыгин П.А.

Тульский филиал Финуниверситета

ДЕНЕЖНЫЕ ФОНДЫ И РЕЗЕРВЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Создание денежных фондов любой организации начинается с момента ее возникновения. Основная цель любой коммерческой организации — это извлечение прибыли. После налоговых выплат остается чистая прибыль, которая и идет на формирование: резервного капитала (фонда) и других аналогичных резервов, а также на фонд потребления и фонд накопления. Для осуществления любой деятельности предприятия и нормального ее функционирования, организации необходимо создать денежные фонды с последующим их использованием. Денежные фонды как правило это источники денежных средств предприятия, которые имеют определенный порядок образования и использование. Рассмотрим группы денежных фондов организации. Для этого обратимся к таблице №1.

Фонд собственного капитала является одним из главных денежных фондов который способствует в функционировании и нормальном развитии организации (предприятия). Условия их размера установлены законом. Основным источником формирования собственных средств организации является уставный капитал. Благодаря ему измеряется минимальный размер имущества, который в свою очередь и создает условия для интересов кредиторов. В основном изменения в организации происходит по результатам работы за 1 год, после того как были внесены изменения во всех учредительных документах.

Таблица №1

Денежные фонды организации				
Собственный капитал	Заемный капитал	Привлеченный капитал	Капитал образуемый из нескольких источников	Оперативный денежный капитал
Уставный капитал	Кредиты банков	Фонды потребления	Внеоборотные активы	Для выплаты заработной платы
Добавочный капитал	Коммерческие кредиты	Расчеты по дивидендам	Оборотные активы	Для выплаты дивидендов
Резервный капитал	Факторинг	Доходы будущих периодов	Инвестиционный фонд	Для платежей в бюджеты
Нераспределенная прибыль	Лизинг	Резервы предстоящих расходов и платежей	Валютный фонд	Прочие
Прочие	Прочие	Прочие	Прочие	

Фонды заемного капитала, они в свою очередь создаются для осуществления давления на повышение эффективности производства и рентабельности собственных средств организации, благодаря оформлению кредитов и прочих видом займов.

Фонды привлеченного капитала - это средствами, не принадлежащие организации, так как они участвуют в его деятельности на какой-то определенный период времени, как оборотные средства или для применения выплаты ее собственникам и работникам дивидендов и фондов потребления.

Фонды, которые касаются капитала, образуются за счет некоторого количества источников, которые в свою очередь являются фундаментом, так как включают в себя ряд рассмотренных ранее фондов. Основная задача этого фонда в дополнительном приросте оборотных средств и финансирования капитальных вкладов.

Фонды, созданные благодаря оперативному денежному капиталу, возникают периодически, иногда это происходит 1 раз в месяц, иногда 1 раз в полгода. Средства идут на выплату заработной платы работникам предприятия или раз в год, для выплаты дивидендов по акциям акционерам.

Перейдем к собственному капиталу. Как уже было выше сказано он представляет разницу между совокупностью обязательств организации и ее активами. Собственный капитал делится на постоянный (уставный капитал) и переменный (резервный капитал, нераспределенная прибыль и т.д.).

Резервный фонд (капитал) представляет собой денежный фонд любого предприятия, который существует в соответствии с законодательством РФ, а также учредительными документами. Одним из основных источников в его формировании являются отчисления от прибыли, остающейся в распоряжении

предприятия. Предельный размер резервного капитала не может превышать той суммы, которая определена собственниками предприятия, а также она должна быть зафиксирована в его учредительских документах.

Существование резервного капитала у организации является одним из важных факторов стабильности ее деятельности на рынке, а также он является гарантом устойчивого финансового состояния любого предприятия.

Таким образом, достижение основной цели любой организации, то есть извлечение максимальной прибыли, прежде всего зависит от органического взаимодействия всех источников денежных средств и эффективности использования всех денежных резервов организации.

Список литературы:

1. Финансы организаций (предприятий): под ред. Колчиной Н.В. учебник для студентов вузов. 5-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 399 с.
2. Управление финансами. Финансы предприятий: под ред. Володина А.А. учебник. 3-е изд. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 364 с.
3. <http://www.garant.ru>

Шабанов Т. Ф.

Научн. рук. : канд. экон. наук Булдыгин П.А.

Тульский филиал Финуниверситета

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Предпринимательство – это элемент, конкурентного механизма, который включает в себя предпринимателей, малые и средние предприятия и взаимосвязями между субъектами бизнеса. В предпринимательстве организационная и управленческая работа также предусматривает финансовую деятельность. Данная деятельность занимает особое место, так как обеспечивает жизнедеятельность бизнеса.

Финансовая деятельность – система методов, обеспечивающих функционирование предпринимательства и достижение поставленных целей. Правильно организованная деятельность и эффективное управление финансами – это залог улучшения результатов и скорейшего достижения поставленных целей.

Как правило, при организации финансовой деятельности должны решаться следующие задачи:

- Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности;
- Поиск резервов, позволяющих увеличить прибыль, повышение платежеспособности и рентабельности;
- Мобилизация ресурсов, увеличение капитала;
- Выполнение финансовых обязательств перед банками и субъектами хозяйствования;
- Эффективный контроль над целевым распределением финансовых ресурсов.

Таким образом, для организации финансовой деятельности необходима работа в следующих направлениях:

- Планирование и прогнозирование;
- Оперативная экономическая работа;
- Анализ осуществляемой деятельности.

Стадия планирования играет ключевую роль в дальнейшем прогнозировании деятельности предпринимательства. На этой стадии определяется общая потребность в денежных средствах, составляется финансовый план. Как правило, план можно представить в форме баланса расходов и доходов. Текущая работа – основа жизнедеятельности предпринимательства, направленная на воплощение финансового обеспечения, поддержания платежеспособности и накопления капитала. Анализ необходим для выявления и устранения недостатков, издержек, а также для дальнейшего улучшения деятельности.

Для управления финансами следует использовать экономический механизм, который включает такие элементы, как:

1. Финансовые методы, или способы воздействия на процессы деятельности финансовых отношений.
2. Финансовые рычаги, являющиеся приемами действия финансовых методов.
3. Финансовые ресурсы, имеющиеся в распоряжении предпринимателя и предназначенные для осуществления текущих потребностей.
4. Правовое, информационное и нормативное обеспечение, то есть законодательные акты, приказы и правовые документы, нормативы, коммерческая информация и т.д.

Правильное использование финансового механизма позволит формировать эффективную стратегию дальнейшего экономического развития.

Список литературы:

1. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие /И.Т. Балабанов - 3-е изд., перераб. и доп.- М: Финансы и статистика, 2012.
2. Кукукина, И.Г. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / И.Г. Кукукина. - М.: Юрист, 2012.

Шлотгауер Е.А.

Научн. рук. : канд. экон. наук Булдыгин П.А.

Тульский филиал Финуниверситета

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ДАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ. ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КОНКРЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

Тульский завод РТИ изготавливает резину – технические изделия уже почти 70 лет. За длительное время своего существования завод изготавливает свыше 12000 наименований резинотехнических изделий. Тульский завод РТИ

сотрудничает со всеми регионами нашей страны, но самый высокий процент сотрудничества и прибыли приносит заводу Центральный федеральный округ-83, 7%.

Завод РТИ делает ставку на отечественные компании, и активно сотрудничает с крупнейшими автомобилестроительными компаниями; производителями машин и оборудования; предприятиями нефтяной, газовой, угледобывающей, полиграфической промышленности.

После санкций, введенных против нашей страны, завод перестал сотрудничать с Украиной, потеряв большую долю заказов и прибыль от них, с Германией, Италией, Швецией. Влияние санкций не отразилось на закупке оборудования из Австрии, Италии, Китая.

Рассмотрим влияние санкций на примере 6 производственных наименований в 2013 и 2014 годах:

Наименование	2013год	2014год
Сырые резиновые смеси	641тонна/г	946 тонн/г
Формовые РТИ	397тонн/г	437 тонн/г
Магнитные вставки	403 тонн/г	333 тонн/г
Автомобильные ковры	200тонн	177тонн
Манжеты	456тонн	399тонн
Технические пластины	530тонн	406тонн

По этим данным можно сделать вывод, что в целом объемы производства продукции сократились, на что непосредственно повлияла ситуация на Украине, так как большинство резинотехнических изделий поставлялось на шахты Украины. Увеличилось производство сырой продукции, из которой в дальнейшем делалась готовая, что может свидетельствовать о том, что завод не знает, какая продукция будет более востребована.

Заводу приходится постоянно совершенствовать свое производство и качество товаров, помимо этого, чтобы оставаться на плаву и не отставать от ведущих заводов страны, завод должен ежегодно разрабатывать мероприятия, направленные на улучшение деятельности предприятия, по результатам предыдущего года и на основании приказа по предприятию.

Благодаря таким мероприятиям, заводу резинотехнических изделий несмотря на санкции удастся сохранять прибыль почти на том же уровне, что и досанкционное время. Также, помимо стран Европы, завод мог бы начать сотрудничать и поставлять свою продукцию Азиатским странам, Белоруссии, Грузии. Сотрудничая с большим количеством стран, прибыль завода будет расти, и влияние санкций будет совершенно незаметно, помимо увеличения прибыли увеличится производительность труда, для этого нужна будет дополнительная рабочая сила, тем самым завод, предлагая новые рабочие места, будет расширяться. Таким образом, санкции, как инструмент давления, будет действовать в сторону предприятия Тульской области, а не против него.

Список литературы:

1. <http://www.tularti.ru/> [Электронный ресурс]. Дата обращения: 29.11.16

Щеглова Д.Ю.

Научн. рук.: преп. Сидякова Н.А.

РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВВЕДЕНИЯ СИСТЕМЫ «СТАНДАРТ - КОСТ»

Себестоимость продукции — это стоимостная оценка потребленных в процессе производства и реализации продукции экономических ресурсов.

В организации и технологии производства себестоимость продукции определяется не приобретенными ресурсами, а ресурсами, которые использованы в процессе производства в соответствии с нормами их расходов.

Экономическое назначение себестоимости — возместить затраты на производство и продажу продукции и обеспечить простое воспроизводство материальных и нематериальных ресурсов, основных средств и рабочей силы. Разница между доходом и себестоимостью определяет размер валовой прибыли предприятия.

Изучение структуры себестоимости продукции позволяет выявить важнейшие источники и факторы её снижения на предприятии.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

В исследовании рассмотрены вопросы учета затрат в АО «ИТО-Туламаш» и отражены методы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции.

Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется, прежде всего, в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию экономически эффективно.

Предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы включаются в себестоимость по цене их приобретения с учетом транспортных расходов, поэтому правильный выбор поставщиков материалов оказывает влияние на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. В настоящее время существует широкий ассортимент прогрессивных видов материалов, поэтому при заключении договоров необходимо обеспечить производство материалами, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации, но имеют более низкую цену, не забывая в то же время о качестве готовой продукции.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является совершенствование технологии производства, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей.

Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

Успех борьбы за снижение себестоимости решает, прежде всего, рост производительности труда рабочих, обеспечивающий в определенных условиях экономию на заработной плате.

Рассмотрим, в каких условиях при росте производительности труда на предприятиях снижаются затраты на заработную плату рабочих. Увеличение выработки продукции на одного рабочего может быть достигнуто за счет осуществления организационно-технических мероприятий, благодаря чему изменяются, как правило, нормы выработки и, соответственно, расценки за выполняемые работы. Увеличение выработки может произойти и за счет перевыполнения установленных норм выработки без проведения организационно-технических мероприятий. Нормы выработки и расценки в этих условиях, как правило, не изменяются.

В первом случае, когда изменяются нормы выработки и расценки, предприятие получает экономию на заработной плате рабочих. Объясняется это тем, что в связи со снижением расценок доля заработной платы в себестоимости единицы продукции уменьшается. Однако это не приводит к снижению средней заработной платы рабочих, так как приводимые организационно-технические мероприятия дают возможность рабочим с теми же затратами труда изготовить больше продукции. Таким образом, проведение организационно-технических мероприятий с соответствующим пересмотром норм выработки позволяет снижать себестоимость продукции за счет уменьшения доли заработной платы в единице продукции одновременно с ростом средней заработной платы рабочих.

Во втором случае, когда установленные нормы выработки и расценки не изменяются, величина затрат на заработную плату рабочих в себестоимости единицы продукции не уменьшается. Но с ростом производительности труда увеличивается объем производства, что приводит к экономии по другим статьям расходов, в частности, сокращаются расходы по обслуживанию производства и управлению. Происходит это потому, что в цеховых расходах значительная часть затрат – условно-постоянные расходы (амортизация оборудования, содержание зданий, содержание цехового и общезаводского аппарата и другие расходы), не зависящие от степени выполнения плана производства. Это значит, что их общая сумма не изменяется или почти не изменяется в зависимости от выполнения плана производства. Отсюда следует, что, чем больше выпуск продукции, тем меньше доля цеховых и общезаводских расходов в ее себестоимости.

С ростом объема выпуска продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются прежде всего в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов. Важнейшее значение при этом имеют автоматизация и механизация производственных процессов, сокращение удельного веса затрат ручного труда в производстве. Автоматизация и механизация производственных процессов дают возможность сократить и численность вспомогательных и подсобных рабочих в промышленном производстве.

Сокращению цеховых и общезаводских расходов способствует также экономное расходование вспомогательных материалов, используемых при эксплуатации оборудования и на другие хозяйственные нужды.

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Масштабы выявления и использования резервов снижения себестоимости продукции во многом зависят от того, как поставлена работа по изучению и внедрению опыта, имеющегося на других предприятиях.

Так как исчисление себестоимости продукции на промышленных предприятиях чаще всего организуется по нормативному методу, расчет себестоимости в течение года производится по плановым оценкам, а в конце года плановая себестоимость доводится до уровня фактической.

В современных условиях хозяйствования процесс принятия управленческих решений тактического и стратегического характера базируется на информации о затратах и финансовых результатах деятельности предприятия. Одним из эффективных инструментов в управлении затратами предприятия является система учета «стандарт-кост».

Метод «стандарт-кост» очень похож на нормативный метод учета затрат. В основе лежит принцип учета и контроля затрат в пределах установленных норм и нормативов и по отклонениям от них.

Весь производственный процесс должен быть строго проконтролирован еще до его реального начала. Без норм хозяйственная деятельность лишается цели и, что еще хуже, администрация не может через учет получить информацию о состоянии производительности труда.

Главными условиями применения системы «стандарт-кост» должны стать следующие:

- все произведенные затраты в учете должны быть соотнесены со стандартами;
- отклонения, выявленные при сравнении фактических затрат со стандартами, должны быть расчленены по причинам.

Система «стандарт-кост» удовлетворяет запросы работодателя и служит мощным инструментом для контроля производственных затрат. На основе установленных стандартов можно заранее определить сумму ожидаемых затрат на производство и продажу изготовленной продукции, исчислить себестоимость единицы изделия для определения цен, а также составить прогноз об ожидаемых доходах будущего года. При этой системе информация об имеющихся отклонениях используется руководством для принятия им оперативных управленческих решений.

Для введения системы «стандарт-кост» необходимо установить четкие стандарты по следующим статьям затрат:

- основные материалы;
- оплата труда основных производственных рабочих;

–производственные накладные расходы (заработная плата вспомогательных рабочих, вспомогательные материалы, арендная плата, амортизация оборудования и др.):

При возникновении отклонений стандартные нормы не изменяют, они остаются относительно постоянными на весь установленный период, за исключением серьезных изменений, вызываемых новыми экономическими условиями, значительным повышением или снижением стоимости материалов, рабочей силы или изменением условий и методов производства. Отклонения между действительными и предполагаемыми затратами, возникающие в каждом отчетном периоде, в течение года накапливаются на отдельных счетах отклонений и полностью списываются не на затраты производства, а непосредственно на финансовые результаты предприятия.

Выявляемые в текущем порядке отклонения от установленных стандартных норм затрат подвергаются анализу для выяснения причин их возникновения. Это позволяет администрации оперативно устранять неполадки в производстве, принимать меры для их предотвращения в будущем.

Цены на материалы необходимо устанавливать, исходя из средних цен, которые будут преобладать в течение отчетного периода.

Нормы расхода материалов и заработной платы производственных рабочих устанавливаются обычно в расчете на одно изделие. Для контроля накладных расходов разрабатываются сметные ставки за определенный период, исходя из намеченного объема продукции. Большинство расходов на продажу продукции возмещается покупателем, а так как расходы на продажу зависят от объема продаж, то сметы накладных расходов будут носить постоянный характер.

Главное в системе «стандарт-кост» - контроль за наиболее точным выявлением отклонений от установленных стандартов затрат, что способствует совершенствованию и самих стандартов затрат. При отсутствии же такого контроля применение системы «стандарт-кост» будет иметь условный характер и не даст надлежащего эффекта. Принципы этой системы являются универсальными, и поэтому их применение целесообразно при любом методе учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

Таким образом, система «стандарт-кост» отличается от нормативного метода учета затрат, который предприятия используют в настоящее время.

В отличие от отечественной системы нормативного учета при системе учета «стандарт-кост» обособленный учет изменений самих норм в текущем учете не предполагается. Многие нормативы в условиях системы учета «стандарт-кост» применяются месяцами и даже годами без изменений. Только существенные изменения, такие как изменение конструкции изделий, усовершенствование технологии производства, изменение экономических условий, значительное повышение или снижение стоимости материалов, рабочей силы, вызывают необходимость пересмотра нормативов.

Важным отличием является то, что при использовании системы учета «стандарт-кост» нормативные затраты списываются непосредственно на счета

учета производственных затрат. Возникающие же в каждом отчетном периоде отклонения между фактическими и предполагаемыми затратами в течение года накапливаются на отдельных счетах отклонений и полностью списываются не на затраты производства, а непосредственно на финансовые результаты предприятия.

Анализ затрат помогает определить эффективность расходов, уточнить, не будут ли они чрезмерными, подскажет, как установить цены, как применять сведения о затратах на ближнюю и дальнюю перспективу, как регулировать и контролировать расходы, как спланировать реальный уровень прибыли.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ - Часть 1 (действующая редакция от 23.05.2015)
2. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ (действующая редакция от 06.04.2015)
3. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ
4. Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями).
5. Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. N 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (с изменениями и дополнениями).
6. Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. N 43н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99"
7. Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 года №32н (ред. от 30.03.2001) «Доходы организации» ПБУ 9/99.
8. Приказ Минфина РФ от 06 мая 1999 года №33н (ред. от 30.03.2001) «Расходы организации» ПБУ 10/99.
9. Иванова М.А., Кондраков Н.П. "Бухгалтерский управленческий учет" – М.:- Инфра-М 2011.368 с.
10. Кондраков Н.П., "Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет": учебник.- 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект 2013.496 с.
11. Керимов, В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебник / В.Э. Керимов. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2014. 384 с.
12. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): Учебник для ВУЗов по ред. Кондракова Н.П.-5-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2016. 584 с.

Раздел III. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АУДИТА И АНАЛИЗА

Безгин З.С.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Нефедова С.В.
Тульский филиал Финуниверситета

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Денежные средства организаций - это средства в национальной и иностранной валюте, находящиеся в кассе, на расчётных, валютных и других счетах в банках, находящихся на территории страны и за рубежом, в легко реализуемых ценных бумагах, а также в платёжных и денежных документах [1]. Как одной из причин нехватки денежных средств выступает их нерациональное использование.

За начальную и конечную этапы кругооборота хозяйственных средств отвечает денежные средства. Эффективность всей предпринимательской деятельности прямо влияет на скорость движения денежные средства.

Для оценки деятельности организации наиболее главные значения имеют три показателя:

- выручка от продаж;
- прибыль;
- поток денежных средств.

Денежная масса которой владеет организация, как наиболее важнейшего средства оплаты обязательств, характеризует платежеспособность экономического субъекта – это одно из главных условий устойчивого финансового состояния.

Корректный учёт денежных средств имеет значение в укреплении платёжной дисциплины и в эффективном использовании финансовых ресурсов. Следовательно, необходим контроль за эффективностью использования денежных средств.

Операции с денежными средствами более всего уязвимы с точки зрения нарушения, в следствии того, что денежные средства наиболее ликвидные активы организации.

Поскольку обращение денежных средств — это процесс, непрерывный, важно, чтобы был установлен систематический учёт, контроль и анализ за данными объектами.

Методика организации учёта и анализа денежных средств включает следующие взаимосвязанные этапы:

- осуществление внутреннего аудита за наличием и движением денежных средств;
- выявления направления поступления использования денежных средств;

- осуществление мониторинга за денежными потоками;
- проведение анализа денежных средств;
- создание прогнозного баланса;

Таким образом, для устранения проблем, связанных с учётом денежных средств, целесообразно использовать приемы внутреннего аудита.

Внутренний аудит – это помощь:

- во внутреннем контроле за денежными потоками;
- в управлении рисками;
- в корпоративном управлении.

Внутренний аудит – это необходимый инструмент контроля со стороны владельца и руководителя-менеджера. Цель менеджеров - управление бизнес-процессами компании, путем достижения эффективности деятельности с наименьшими потерями.

Еще одним методом управления денежными потоками экономического субъекта служит их регулярный мониторинг. Следует постоянно отслеживать направления поступления и использования денежных средств организации за определенный временной период (обычно финансовый год).

Важную роль в управление денежными потоками играет их анализ. Информационной базой анализа чаще всего выступает Отчет о движении денежных средств, где приводятся данные:

- об остатках денежных средств на начало отчётного периода;
- о поступлениях и направлениях использования денежных средств;
- об остатке денежных средств на конец отчетного периода.

При этом данные раскрываются как в целом по организации, так и в разрезе трех видов деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой.

При проведении анализа используют два метода:

1. прямой метод основан на исчислении положительного денежного потока, складывающегося из выручки от продаж, авансов полученных и др. и отрицательного денежного потока, связанного с оплатой счетов поставщикам, уплатой налогов и сборов и др., при этом исходным показателем является выручка от продаж;

2. Косвенный метод основан на идентификации и учете операций, связанных с движением денежных средств и других статей бухгалтерского баланса, а также на последовательной корректировке чистой прибыли, при этом исходным показателем является чистая прибыль.

Существенное влияние на оптимизацию денежных средств оказывает составление прогнозного баланса, который служит основой для перспективного финансового планирования и проверочным инструментом формирования бюджета организации.

Осуществляя все выше рассмотренные процедуры, следует помнить, что излишний объем запасов денежных средств снижает показатель их оборачиваемости, что в современных условиях хозяйствования приводит к потерям за счёт их обесценивания. Управление денежными запасами – это умение их оптимизировать

Список литературы

1. Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лазавский, Е.Б. Стародубцева. Современный экономический словарь, 5-е издание, перераб. и доп. М Инфра-М. 2007. 495с
2. Проблемы учета и аудита денежных средств [Электронный ресурс]. <http://bukvi.ru/uchet/audit/problema-ucheta-i-audita-denezhnyx-sredstv.html>
3. М. А. Миронова. Проблема учета, анализа и аудита денежных средств [Электронный ресурс] // Молодой ученый. 2016. №1. С. 419-422. <http://moluch.ru/archive/105/24877/>
4. Внешний и внутренний аудит [Электронный ресурс]. <http://www.auditholding.ru/uslugi/audit/int-ext/>

Звягинцева Е.А.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Нефедова С.В.

Тульский филиал Финуниверситета

РОЛЬ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ И ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

В процессе своего функционирования любая организация сталкивается с необходимостью регулярного проведения анализа своей финансово-хозяйственной деятельности. Результаты такого анализа позволяют оценить текущее состояние предприятия по различным критериям, а так же являются базой для составления тактик и стратегий дальнейшего развития. Кроме того, принятие обоснованных, рациональных управленческих решений невозможно без всестороннего анализа деятельности организации.

Итак, анализ хозяйственной деятельности (АХД) как наука представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности деятельности и разработкой мероприятий по их использованию [2, с.12].

Несомненно, анализ играет важнейшую роль в выявлении резервов производства. В связи с этим, благодаря АХД происходит экономное использование ресурсов, выявление и внедрение передового опыта, научная организация труда, предупреждение дополнительных расходов и т.д.

Велико значение анализа в укреплении финансового состояния предприятия. Он позволяет установить наличие или отсутствие у организации финансовых затруднений, выявить причины их возникновения и дать соответствующие рекомендации по их ликвидации. АХД также дает возможность определить степень платежеспособности и ликвидности организации, спрогнозировать возможное банкротство. При анализе финансовых результатов организации устанавливаются причины убытков,

разрабатываются меры по их устранению, детально исследуется прибыль и способы ее максимизации.

Следует отметить, что на основе результатов АХД разрабатываются управленческие решения. Анализ предшествует принимаемым решениям, объясняет их и является основой научного управления производством, повышая его эффективность.

Необходимость постоянного повышения эффективности производства в связи с ростом дефицита и стоимости сырья, повышение наукоемкости и капиталоемкости производства, обострение конкуренции на внутреннем и внешнем рынках лишь усиливают роль анализа в управлении производственным процессом [1, с. 25].

Таким образом, анализ хозяйственной деятельности играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организации, в её управлении, в укреплении её финансового состояния, содействует наиболее грамотному использованию основных средств, материальных, трудовых ресурсов, устраняет всевозможные потери и, как следствие, способствует получению и повышению размера прибыли организации.

Список литературы

1. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. 256 с.
2. Савицкая Г.В. Комплексный анализ деятельности предприятия: учебник. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 608 с.

Катыкин Д.Н.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Дунаева В.И.

Тульский филиал Финуниверситета

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Бухгалтерский учет, является одним из главных механизмов успешного и длительного ведения бизнеса. Сейчас, ни одно предприятие, ни одна компания не обходится без работы бухгалтерского отдела. Ведь именно они занимаются ведением учета, составлением отчетности, формированием учетной политики организации, контролем, анализом отчетных данных и т.д. Это очень важные процессы в работе любой организации.

Объектом бухгалтерского дела является организация процесса его ведения, результатом которого будет обобщенная информация о фактах хозяйственной деятельности, сгруппированная по экономическому признаку на счетах бухгалтерского учета. К объектам бухгалтерского дела также можно отнести учетную информацию, бухгалтерскую отчетность, документацию, инвентаризационные данные об экономических действиях и событиях, циклы деятельности организации, различные показатели деловой активности.

На сегодняшний день существует немало проблем, связанных с ведением бухгалтерского учета. Их актуальность не подвергается сомнениям. Первая из таких проблем - отсутствие полной автоматизации вычислительных работ. С помощью автоматизации можно было бы упростить алгоритм составления и анализа бухгалтерской отчетности, повысить скорость и качество формирования экономической информации.

Вторая проблема, это нестабильность денежной единицы. Ее значимость как меры стоимости постоянно колеблется. Именно поэтому в период высокой инфляции сложно точно сказать стоимостную величину хозяйственной операции в бухгалтерском учете.

Третья проблема, это оценка долгосрочных активов и амортизация. Например, при формировании амортизационной политики в условиях быстро изменяющихся цен очень сложно верно указать точную сумму амортизационных отчислений.

Так же, я считаю, что следует обратить внимания на методику обучения будущих бухгалтеров. Подготовка должна соответствовать требованиям современной рыночной экономики и действующим потребностям региона.

Список литературы

1. Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах. – М.: Проспект, 2013. – 280 с.
2. Лебедева Е.М. Бухгалтерский учет. – М.: Академия, 2012. – 304 с.
3. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета. – М.: Проспект, 2011. – 432 с.

Катыкин Д.Н.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доц. Ярова В.В.

Тулский филиал Финуниверситета

ПРЕИМУЩЕСТВА АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Использование в управленческой деятельности современных достижений в области информационных технологий обеспечивает своевременность и полноту информации об управляемых процессах, дает возможность для более глубокого анализа, моделирования и прогнозирования.

Бухгалтерский учет является информационной основой принятия важнейших управленческих решений руководством организации – внутренними пользователями информации, и оценки деятельности предприятия со стороны внешних пользователей: государственных контролирующих органов, акционеров, инвесторов, кредиторов и т.п.

Автоматизированный учет строится на тех же методических принципах, что и ручной учет, тем самым обеспечивая единство бухгалтерского учета вне зависимости от используемой формы. Несмотря на это автоматизированное ведение учета имеет свои специфические особенности, связанные с

технологией регистрации, накопления и обработки учетных данных и формированием бухгалтерской отчетности.

Анализ основных преимуществ, которые несет автоматизация бухгалтерского учета позволил объединить их в четыре основные группы:

1) Повышение качества информации. Достижения в области информационных технологий в значительной степени позволяют снизить влияние «человеческого фактора», уменьшить количество арифметических ошибок в учете и отчетности, и, благодаря созданию единой информационной базы, повысить качество выполнения расчетов.

2) Экономия времени и трудозатрат. Использование информационных технологий позволяет сократить время и силы на обработку учетных операций, тем самым повысить производительность труда сотрудников бухгалтерии. Простота и гибкость использования компьютерных систем позволяет повысить скорость сбора, передачи, обработки информации, составления отчетов и ведения документации.

3) Оперативность, своевременность и актуальность учетных данных. Использование информационных технологий в бухгалтерском учете значительно повышает его оперативность, дает возможность оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы. Информационные системы значительно расширяют аналитические возможности учета, дают возможность для параллельного ведения учета в нескольких стандартах.

4) Усиление контроля. Компьютерные системы позволяют осуществить разграничение доступа к информации, разделение функций. Появляется возможность для оперативной оценки и контроля деятельности со стороны руководства организации.

Существуют различные классификации программ автоматизации бухгалтерского учета: по степени охвата учетных функций, по принципам построения системы, по размерам организаций, по ценам и т.д.

При автоматизации бухгалтерского учета используются:

1) неспециализированные программные пакеты, имеющие аналитические возможности, к ним относятся электронные таблицы Microsoft Excel;

2) специализированные программные средства для создания информационного хранилища данных бухгалтерского учета: 1С:Бухгалтерия, Инфо-бухгалтер, Турбобухгалтер, БЭСТ и др.;

3) интегрированные ERP-системы (Система планирования ресурсов предприятия) управления предприятием. Все большую популярность приобретают программные продукты, способные решать не только бухгалтерские задачи, но и автоматизировать управление ресурсами организации в целом, обеспечивать анализ и планирование деятельности организации.

В настоящее время представлено большое число отечественных и иностранных автоматизированных бухгалтерских систем, в том числе ERP-систем. Они различаются по функциональным возможностям, стоимости,

технологией внедрения и адаптации, интерфейсом, количеству пользователей и другими характеристиками.

Особенностью ERP-системы является информационно-аналитическое обеспечение потребностей системы управления предприятием на различных уровнях во взаимодействии всех ее бизнес-процессов.

Рынок программных продуктов непрерывно расширяется, а программное обеспечение постоянно модернизируется, и несмотря на появление и развитие комплексных систем автоматизации деятельности предприятия, систему автоматизации бухгалтерского учета следует выбирать исходя из задач и имеющихся ресурсов.

Таким образом, развитие информационных технологий в бухгалтерском учете способствует повышению эффективности и качества работы бухгалтера, улучшению контроля над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Вместе с тем следует заметить, что никакая система автоматизации учета не в состоянии полностью заменить бухгалтера. Ведь существует множество вопросов, при решении которых необходима выработка профессионального суждения, которое как раз-таки слабо подвержено автоматизации, ибо основывается, прежде всего, на личном опыте человека.

Список литературы

1. Слободняк И. А., Пискунов И. В. Актуальные проблемы автоматизации бухгалтерского учета / И. А. Слободняк, И. В. Пискунов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 7. – С. 29-34.

2. Быков В.С., Горбунова Т.В., Крайнова И.М. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие. М.: КноРус, 2016. 246 с.

Назарова А.Ю.

Научн. рук: канд. экон. наук, доц. Нефедова С.В
Тульский филиал Финуниверситета

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СССР В ПЕРИОД НЭПа

Время социализма оставило в истории отечественного бухгалтерского учета исключительный вклад. Он произошел как с позиции уже развивавшихся ученых, так и новых тенденций, которые были заложены советскими научными деятелями. Некоторыми из открывшихся новшеств бухгалтерского учета используются по сей день, а какие-то уже давно ушли в прошлое. Самым ярким этапом в бухгалтерском учете в период социализма стало время НЭПа.

В тех условиях только новая экономическая политика могла возродить хозяйство Советской Республики в его самых эффективных формах. Эту эффективность начало обеспечивать действенность традиционных учетных принципов и твердые деньги.

Выдающиеся ученые в области бухгалтерского учета, авторитет которых сложился еще до революции, наконец, смогли зарекомендовать себя по всему

миру. Среди них можно выделить Р.Я.Вейцмана, А.П.Рудановского, Н. А. Блатова.

Вейцман Рахмилий Яковлевич (1870–1936) - профессор русской ученой мысли бухгалтерского учета, разработал и распространил по всему СССР идеи московской балансовой школы. Теория Вейцмана основывалась на трехчленном балансовом уравнении

$$A = C + K, \quad (1)$$

где А – актив;

С – капитал;

К – кредиторская задолженность.

Данный подход Вейцман назвали балансовой теорией, которая используется в современном учете до сих пор. Ее особенности можно увидеть в следующих утверждениях:

1) в основе учета лежит балансовое уравнение:

$$A = П, \quad (2)$$

т. е. средства (актив) равны источникам (пассив);

2) счета вытекают из баланса, а его уравнение обуславливает правила двойной записи;

3) счета делятся на активные и пассивные;

4) значение дебета и кредита меняется противоположным образом в зависимости от того, идет ли речь об активном или пассивном счете;

5) начинать обучение надо с баланса, от общего к частному (дедуктивный путь) [2, с. 215].

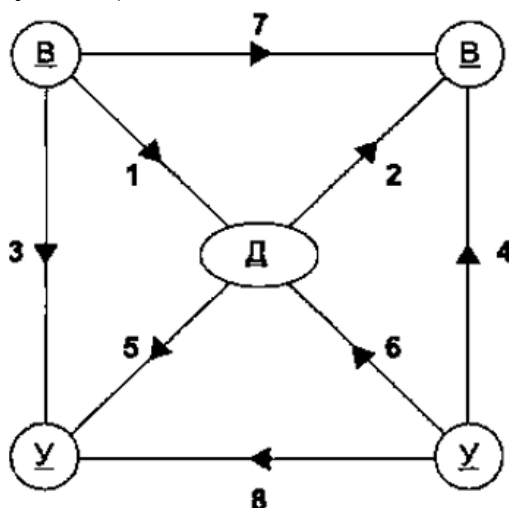
Рудановский Александр Павлович (1863-1934)- известный русский бухгалтер, осуждавший методику хозяйственного учета во времена военного коммунизма. В период НЭПа он разработал учение о предмете и методе счетоведения.

За предмет он брал баланс, который находится непосредственно в самом хозяйстве, а за метод средство познания предмета: координацию (распределение хозяйственных операций на счета баланса), регистрацию (статистическое наблюдение), систематизацию (правила построения счетов) и оценку (выявление финансового результата).

Благодаря этим методам Рудановский ввел новое понятие в бухгалтерский учет – «нормирование баланса». Оно выявлялось из закона приспособления. Закон приспособления – это бюджетирование, резервирование, фондирование.

Блатов Николай Александрович (1875–1942) – профессор советской бухгалтерской мысли. Он доказал, что двойная запись всегда отражает только естественный обмен товарами на предприятии, при этом акцент делался не на сам товар, а на его поток в форме мены. Меновая теория показывает три основные группы ценностей: вещественные, денежные и условные, под условными ценностями понимают обязанность оплаты. Николай Александрович создал новую модель, всех каких возможно видов обмена,

отражаемых двойной записью. Эта модель получила название в науке «квадрат профессора Блатова» (Рисунок 1).



В – вещественные ценности;
Д – деньги;
У – условные ценности.

Рисунок 1. Модель потоков ценностей в хозяйстве

Сущность «квадрата профессора Блатова» заключается в следующем:

1. обмен вещественных ценностей на деньги (например, продажа населению товаров);
2. обмен денег на вещественные ценности (например, покупка домашних предметов у населения в ломбардах);
3. обмен вещественных ценностей на условные, т. е. обещание платежа (например, продажа товаров населению в кредит);
4. обмен условных ценностей на вещественные (например, получение товаров, обязательства их оплатить);
5. обмен денег на условные ценности (например, выдача денег под отчет агенту, который должен отчитаться за полученную сумму);
6. обмен условных ценностей на деньги (например, оплата счета поставщика);
7. обмен одних вещественных ценностей на другие (например, разборка здания на дрова);
8. обмен одних условных ценностей на другие (например, к прибыли предприятия присоединены средства бюджетного финансирования, перевод или зачет задолженности).

Все эти восемь потоков имеют неодинаковое значение и различный удельный вес в хозяйстве. Модель предопределяла классификацию счетов и их корреспонденцию. Она приводила к выводу, что бухгалтерский баланс есть следствие двойной записи [1, с. 87].

Н. А. Блатов также стал известен своей работой о классификации балансов. Его классификация и терминология используется и сегодня.

Также во времен СССР произошло глобальное искажение учетных принципов. Теория учета начала выражаться в бесконечных и бессмысленных

рассуждениях о методе и предмете. Ученые отстранили анализ хозяйственной деятельности от бухгалтерского учета. В связи с этим хозяйственную деятельность решили лишить исследования финансового положения. Аналитический инструментарий ничем не смог помочь в принятии управленческого решения. Главные бухгалтеры оказывались в двусмысленном положении, что было самым ужасным. В связи с этим, профессия бухгалтерский учет потеряла свою значимость среди населения.

Список литературы

1. Родина Л. Н. Этапы развития бухгалтерского учета. изд-во Тамб. гос.техн. ун-та, 2011, 100 с.
2. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета: учебник. М.: Магистр. 2013, 287 с.

Рябихина Д.С

Научн.рук.: канд. экон. наук, доцент Нефедова С.В.
Тульский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Переводя учетные объекты из натурального измерителя в денежный, бухгалтеры во все времена сталкивались с проблемами оценки объектов для отражения их в системе счетов бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности. Оценка исторически означает характеристику того или иного объекта для разных целей.

Предполагая, что применение разнообразных оценок приводит к разнице между фактической стоимостью объекта и стоимостью, по которой этот объект отражен после оценки в бухгалтерских регистрах и отчетности, многие обращаются к проблеме учета этой разницы в качестве того или иного резерва. К системам резервов относят:

- резервы на предсказание убытков (естественная убыль, амортизация, резервы на списание сомнительной дебиторской задолженности);
- резервы для прогнозирования конъюнктурных колебаний (резерв не востребованной кредиторской задолженности, резервы на колебание валютных курсов, курсов ценных бумаг, резервы на возможное изменение цен и др.);
- резервы для прямого регулирования финансовых результатов;
- резервы на «блокирование» имущества (гарантийные резервы)[1, с. 55].

В бухгалтерском учете регулирование финансовых результатов осуществляется рядом непростых приемов, характеристику которых очень точно дает Я.В. Соколов [2, с. 146]. К этим методам относятся капитализация и резервирование. Капитализация бывает активная и пассивная в зависимости от того, к какому виду относится: капитализации в ценности, капитализации в дебиторскую задолженность или капитализации в расходы будущих периодов и т.д.

Используя резервирование как способ регулирования финансовых результатов, следует помнить известный постулат Я.В. Соколова: «стоимость резервируемых финансовых результатов не равна стоимости реально зарезервированного имущества».

Проблема слабого развития системы резервов в российском бухгалтерском учете связана, на наш взгляд, с тем, что в нормативно-методической литературе до настоящего времени не определены границы возможных методов оценки для конкретных статей актива и пассива баланса (или) конкретных объектов бухгалтерского учета, использование которых связано с высоким уровнем рисков. В любом случае, создавая резервы, следует оценить наличие соответствующих условий. Таких условий четыре:

1. Должна присутствовать возможность списания затрат (погашаемость затрат). Означает требование «списание затрат», которое имеет целью соблюдение принципа объективности. Резервы должны быть по плану включены в затраты, поскольку очевидно предположение конкретных будущих затрат, которые в общем станут расходами;

2. Причина затрат должна возникнуть в текущем отчетном году (причинность затрат). Означает право формирования резервов, которое должно согласовываться с вопросом списания постоянных затрат на будущие либо на текущие доходы;

3. Затраты должны быть вероятными или гарантировать расходы (ожидание затрат). Рассматривает предположения обозначенные в законе относительно вероятности и гарантированности затрат на отчетную дату, которые интерпретируются как «достаточно вероятные». Не каждая ничтожная вероятность может стать основанием для формирования резервов. Требуется установить причины, по которым принято решение формировать резервы;

4. Размер расходов или момент их возникновения должны быть неопределенными (неуверенность затрат). Это типичное условие формирования резервов, связанное с неопределенностью размера или момента возникновения расхода.

В бухгалтерском учете систему резервов следует формировать, как уже было отмечено, для значимых активов[3, с. 37].

Не секрет, в период перехода на рыночные отношения многие крупные промышленные предприятия неоднократно производили переоценку стоимости основных средств с целью приведения ее к рыночной. Однако, в отсутствие активного рынка, предприятия наказали себя заведомо спланированным превышением стоимости основных средств (в результате переоценки) над реальной рыночной стоимостью. Завышение стоимости сказалось на увеличении налоговой нагрузки по уплачиваемым налогу на имущество организаций и налогу на прибыль. Использование завышенной стоимости активов в качестве залогового обеспечения кредитов банка, получаемых под развитие деятельности, а зачастую и под сохранение предприятия, тоже не способствовало положительной финансовой результативности заемных операций.

Полагая, что под объекты налогообложения будет включена вся недвижимость организации, в настоящее время следует классифицировать недвижимое имущество по группам:

- имущество, числящееся на балансе на праве собственности;
- имущество, переданное организации во временное владение;
- имущество, полученное в пользование, распоряжение, доверительное управление;
- имущество, внесенное в качестве вклада в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению.

Кроме перечисленных групп основных активов, следует, очевидно, выделить группы имущественных прав, учитываемых в составе нематериальных активов, позволяющих организациям основные виды деятельности на условиях лицензирования, сертификации и других, получать от использования этих прав экономическую выгоду. Среди каждой группы основных активов необходимо выделить наиболее значимые, например, дорогостоящие, использование которых влияет на уровень затрат, величину выручки, на прибыль от продаж и др.

Для каждой группы активов и, выделенных в них, значимых объектов необходимо определить метод оценки не противоречащий российскому законодательству и отвечающий требованиям МСФО. После этой процедуры можно формировать оценочные резервы, за счет которых можно проводить последующую (после оценки и переоценки) корректировку стоимости в соответствии с уровнем рыночных цен. Величиной, формирующей резерв, будет разница между стоимостью оценки и фактической текущей стоимостью приобретения (создания) актива. На уменьшение резерва будет влиять выбытие актива. Важно определить правила, ограничивающие использование резервов с целью предотвращения рисков иммобилизации средств резервов (использования их не по назначению).

Количество выделяемых счетов и субсчетов для учета системы резервов не следует ограничивать, поскольку организации сами вправе решать, какие резервы им необходимы. Для правильной корреспонденции счетов понадобится построение методики системных записей, учитывающих, что среди большинства выделенных объектов недвижимого имущества будут амортизируемые объекты. На величину резервов будет влиять изменение сумм амортизации в результате проводимых оценок и переоценок объектов.

Такая практика формирования резервов уже знакома российским бухгалтерам по проводимой ранее переоценке основных средств, суммы от которой отражались на счете «Добавочный капитал». Неэффективность использования счета добавочного капитала, отсутствие рыночного инструментария к его формированию не позволяют квалифицировать созданный добавочный капитал как резерв предприятия. Очевидно, дальнейшее использование этого счета требует пересмотра правил отражения бухгалтерских операций и корреспонденций этого счета с другими счетами.

Таким образом, установление правил формирования системы резервов российских организаций и отражение их в системе учета и отчетности, на наш взгляд, невозможно без глубокого понимания сути оценочных операций и операций по резервированию, которые правомерно профессором Я.В. Соколовым рассматривались как методы бухгалтерского учета. Это, безусловно, является отправной позицией для дальнейшего развития теории бухгалтерского учета и создания новых концепций.

Список литературы

1. Боташева Л.С. Ошибки в бухгалтерском учете и способы их исправления // Наука, техника и образование. № 7 (13). 2015. С. 53-57.
2. Гомзякова Е.В. Эволюция международных моделей бухгалтерского учета // ВУЗ и реальный бизнес. № 1. 2015. С. 145-148.
3. Маслова С.А. Организация ведения бухгалтерского учета по новому Федеральному закону «О бухгалтерском учете» // Академический вестник. № 1 (27). 2014. С. 36-42.
4. Миронова О.А. Оценка и резервирование как методы бухгалтерского учета // Инновационное развитие экономики. № 3 (15). 2013. С. 16-21.

Раздел IV. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Бугаков Н.В., Еремеев П.М.
Научн. рук...: канд. физ.-мат. наук, доц. Манохин Е.В.
Тульский филиал Финуниверситета

ТЕОРИЯ ВЕРОЯТНОСТЕЙ В НАШЕЙ ЖИЗНИ

Теория вероятностей - раздел математики, изучающий закономерности случайных явлений: случайные события, случайные величины, их свойства и операции над ними.

Теория вероятностей - математическая наука, изучающая закономерности случайных явлений. Под случайными явлениями понимаются явления с неопределенным исходом, происходящие при неоднократном воспроизведении определенного комплекса условий. (Крамер)

Людей всегда интересовало будущее. Человечество во все времена искало способ его предугадать, или спланировать, в разное время разными способами. В современном мире есть теория, которую наука признает и пользуется для планирования и прогнозирования будущего. Речь идет о теории вероятностей.

В жизни мы часто сталкиваемся со случайными явлениями. Чем обусловлена их случайность – нашим незнанием истинных причин происходящего или случайность лежит в основе многих явлений? Споры на эту тему не утихают в самых разных областях науки. Случайным ли образом возникают мутации, насколько зависит историческое развитие от отдельной личности, можно ли считать Вселенную случайным отклонением от законов сохранения?

Многие спрашивают, для чего нужна данная теория? Особенно широко теория вероятностей применяется для исследования природных явлений. Все протекающие в природе процессы, все физические явления в той или иной степени не обходятся без присутствия элемента случайности.

При решении многих задач их исход зависит от большого количества факторов, которые сложно зарегистрировать или учесть, но они оказывают огромное значение на конечный результат. Порой количество этих второстепенных факторов так много, и они оказывают настолько большое влияние, что учесть их классическими методами просто невозможно. Так, например, это задачи на определение движения планет Солнечной системы, прогнозы погоды, длина прыжка спортсмена, вероятность встречи знакомого по пути на службу, различные ситуации на фондовой бирже или же всевозможные действия с акциями

Задача:

Вероятность того, что акции, переданные на депозит, будут востребованы, равна 0,08. Оценить с помощью неравенства Чебышева вероятность того, что среди 1000 клиентов от 70 до 90 востребуют свои акции.

Решение.

По условию, вероятность того, что клиент востребует акции, равна $p=0,08$. Число клиентов $X=m$ имеет биномиальный закон распределения, а его границы 70 и 90 симметричны относительно математического ожидания $a = M(X) = np = 1000 \cdot 0,08 = 80$.

Следовательно, оценку вероятности искомого события

$$P(70 \leq m \leq 90) = P(-10 \leq m - 80 \leq 10) = P(|m - 80| \leq 10)$$

можно найти, используя неравенство Чебышева

$$P(|X - a| \leq \varepsilon) \geq 1 - \frac{D(X)}{\varepsilon^2}, \text{ где } D(X) = npq$$

$$P(|m - 80| \leq 10) \geq 1 - \frac{1000 \cdot 0,08 \cdot 0,92}{10^2} = 1 - 0,736 = 0,264$$

Ответ: вероятность того, что от 70 до 90 клиентов банка из 1000 востребуют свои акции не менее 26,4%.

Люди боятся летать самолетами. А между тем, самое опасное в полете на самолете - это дорога в аэропорт на автомобиле. Но попробуй кому-то объяснить, что машина опасней самолета. Вероятность того, что пассажир, севший в самолет погибнет в авиакатастрофе составляет примерно $1/8000000$. Если пассажир будет садиться каждый день на случайный рейс, ему понадобится 21 000 лет чтобы погибнуть.

По телевидению пугают: птичьим и свиными гриппами, терроризмом, но вероятность этих событий ничтожна по сравнению с настоящими угрозами. Опасней переходить дорогу по зебре, чем лететь на самолете. От падения кокосов погибает - 150 человек в год. Это в десятки раз больше, чем от укуса акул.

Из всего этого можно сделать вывод, что теория вероятности в жизни имеет место быть. Вероятность события в жизни не так уж часто считается по формулам, скорее интуитивно. Но проверить совпадает ли интуиция с математикой, иногда очень полезно.

Всегда следует помнить, что в жизни есть ещё такое понятие как удача, везение. Это то, что мы говорим - повезло, когда например какой-нибудь человек не учился никогда, никуда не стремился, лежал на диване, играл в компьютер, а через 5 лет мы видим как у него берут интервью на MTV. У него была вероятность 0.001 стать музыкантом, она выпала, ему повезло, такое схождение обстоятельств. То, что мы называем - оказался в нужном месте и в нужное время, когда срабатывают те самые 0.001.

Таким образом, работаем над собой, принимаем решения, которые могут повысить вероятность выполнения наших желаний и стремлений, каждый случай может добавить те заветные 0.00001, которые сыграют решающую роль в итоге.

Список литературы

1) Высшая математика для экономического бакалавриата : учебник и практикум / Н.Ш. Кремер, Б. А. Путко, И.М. Тришин, М.Н. Фридман ; под ред.

Н. Ш. Кремер. -4-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательство Юрайт ;ИД Юрайт, 2012.-909 с. Серия : Бакалавр.

Винкуватова К.А., Мамаева Т.А., Матевосова М.А.
Научн. рук.: канд. физ-мат. наук, доц., Манохин Е.В.
Тульский филиал Финуниверситета

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И СТАТИСТИКА В СОСТАВЛЕНИИ ОТЧЕТНОСТИ

Росстат и другие федеральные ведомства представляют для пользователей в соответствии с планами своих работ разнообразную статистическую информацию в годовом, квартальном и месячном режимах, которая различается полнотой, уровнем надежности, методической однородности и сопоставимости.

В настоящее время становится преимущественным в среднесрочном моделировании и прогнозировании квартальный режим использования статистики.

Это связано с тем, что на квартальном интервале формируются заметные, и в то же время не случайные изменения в поведении экономических агрегатов, значимые с позиций среднесрочной и долгосрочной перспективы.

Ежеквартальный формат в последние годы стал общепринятым международным стандартом публичного представления оценок ВВП и других макроэкономических данных. В настоящее время достаточно полно сформирована система квартальных данных в рамках системы национальных счетов Российской Федерации.

Задачей прогнозистов является построение числовой модели, которая описывает последовательность изменений состояния экономики под влиянием всей системы внешних и внутренних условий и факторов. В основе числовой модели лежит система математических моделей разного уровня. Каждая из моделей или построений (счетов) может формировать картину некоторого «взгляда» на экономику (со стороны производства, с позиции образования, использования доходов и т. д.), сводного итога по некоторым позициям, направлениям, либо «среза экономики» в условиях теоретических установок модели.

Перед рассмотрением модельных построений на основе реальной статистики необходимо отметить, что всегда существует некоторая принципиальная неопределенность выводов, получаемых на ее основе, которая не может быть преодолена усложнением математического аппарата и углублением аргументов. Эта неопределенность обусловлена в основном тремя компонентами:

- неопределенностью в самой публикуемой статистике и в наблюдениях, на которых она строится;

- невозможностью получения на основе имеющейся статистики достоверных оценок параметров моделей, независимо от их простоты и сложности;
- естественным изменением параметров модели при изменении условий и применяемой экономической политики, в том числе в результате реализации непредвиденных решений и внешних шоков.

Ни одна из этих компонент до конца не преодолима, несмотря на усилия статистиков, математиков и прогнозистов.

В настоящее время в макроэкономическом прогнозировании практикуются пять классов модельных инструментов и построений, использующих годовую, квартальную и месячную статистику:

- автономное исследование временных рядов показателей;
- факторное исследование поведения показателя в зависимости от поведения других показателей;
- совместное исследование группы взаимосвязанных показателей (временных рядов);
- структурные модели и гибридные структурно-эконометрические модели;
- динамические модели общего равновесия.

Аппарат исследования первых трех групп построений основан на эконометрических методах и достаточно развит. Например, для первой группы упомянем известные методы выделения трендовой, сезонной, циклической и случайной компонент.

Основная трудность в применении эконометрических методов в России состоит в чрезмерной временной ограниченности используемых для этих целей статистических рядов.

Использование месячных рядов увеличивает длину динамического ряда, но в этом случае необходимо исключение сезонного фактора. Современные программы исключения сезонности позволяют решить эту проблему, несмотря на некоторое различие получаемых эффектов.

Для примера рассмотрим изменение сезонного коэффициента сентября и октября в сельском хозяйстве (см. рис. 1). Сезонным коэффициентом месяца мы называем ожидаемый темп прироста значения показателя данного месяца к предыдущему, полученный на основе сглаживающей функции.

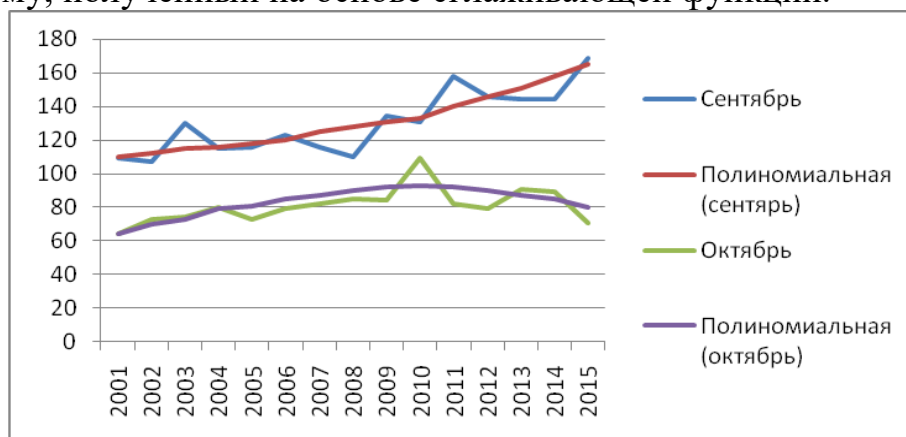


Рисунок 1 - Темпы роста производства сельскохозяйственной продукции в сентябре (верхняя кривая) и в октябре (нижняя кривая) (в % к предыдущему месяцу)

Мы видим последовательное повышение коэффициента сезонности в сентябре, что означает сдвиг максимума сезонной волны от августа к сентябрю, а также увеличение октябрьского значения показателя в первом десятилетии и изменение этой тенденции после 2010 г.

Выявленные эволюции сезонных волн целесообразно учитывать в программах сезонной очистки временных рядов.

Другая трудность в использовании месячных данных связана с изменением параметров сезонности в кризисные годы и с необходимостью равновесного учета данных ближайшей и отдаленной ретроспективы. При этом последняя задача решается по-разному в зависимости от целей исследования.

Список литературы

1. Куранов Г.О. Использование годовой, квартальной и месячной статистики в макроэкономическом прогнозировании // Вопросы статистики. 2016. №6. С. 3-21.

Гвоздикова Н.К.

Научн. рук.: канд. физ.- мат. наук Васина М.В.

Тульский филиал Финуниверситета

ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ НА ОСНОВЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

В современных социально-экономических условиях в рамках принятой инвестиционной стратегии, а также в контексте реализации компаниями риск-ориентированного подхода, обусловленного наличием широкого спектра вызовов, важнейшими вопросами являются порядок и методы проведения оптимизации инвестиционного портфеля.

Многие отечественные и зарубежные авторы, такие как Панарин Д.В., Иванюк В.А., Андропов К.Н., Егорова Н.Е., Батин Б.А., Смоляк С.А., Сидоров А.С. и другие, занимались в последние годы изучением оценки эффективности и результативности проектов, порядком формирования и оптимизации инвестиционных портфелей [2].

Под оптимизацией инвестиционного портфеля понимается совокупность целенаправленных действий инвестора по изменению его структуры [2]. В свою очередь цели оптимизации зависят от принципиальной позиции инвестора, в том числе в части соотношения риска и доходности, типа выбранной им инвестиционной политики. В процессе оптимизации возможно решить следующие задачи [2]:

- снижение рисков инвестиционного портфеля;
- увеличение доходности инвестиционного портфеля;
- изменение количества элементов в портфеле;
- обеспечение роста капитализации компании;
- обеспечение внутренней устойчивости инвестиционного портфеля.

Оптимальный инвестиционный портфель - такой портфель, состав которого в наибольшей степени отвечает запросам и интересам инвестора с учетом сочетания доходности и риска по вложенным средствам [3].

Методы оптимизации инвестиционного портфеля подразделяются на группы [2]:

1. Оценка рисков реализации инвестиционного проекта;
2. Оценка доходности и рентабельности инвестиционных проектов и организация их оптимального сочетания в портфеле;
3. Экономико-математические модели и комплексные оценки с учетом доходности и рисков реализации инвестиционных проектов в инвестиционном портфеле.

Рассмотрим на примере оценку уровня риска инвестиционных вложений и выберем наилучший вариант.

Первый этап. Рассчитаем вероятности отсутствия успешной реализации инвестиционного проекта.

Таблица 1. Ключевые показатели вариантов инвестиционных вложений [2]

Показатель	Вариант				
	1	2	3	4	5
Возможный ущерб в случае отсутствия успешной реализации проекта, ден.ед.	57	66	84	108	148
Вероятность успешной реализации инвестиционного проекта	0,69	0,74	0,79	0,84	0,88

- 1) $1 - 0,69 = 0,31$;
- 2) $1 - 0,74 = 0,26$;
- 3) $1 - 0,79 = 0,21$;
- 4) $1 - 0,84 = 0,16$;
- 5) $1 - 0,88 = 0,12$.

Второй этап. Рассчитаем ущерб, получаемый в результате отсутствия успешной реализации инвестиционного проекта:

- 1) $57 \cdot 0,31 = 17,67$ ден.ед.;
- 2) $66 \cdot 0,26 = 17,16$ ден.ед.;
- 3) $84 \cdot 0,21 = 17,64$ ден.ед.;
- 4) $108 \cdot 0,16 = 17,28$ ден.ед.;
- 5) $148 \cdot 0,12 = 17,76$ ден.ед.

Таким образом, видно, что наименьший ущерб (17,16 ден.ед.) при отсутствии успешной реализации принесет второй проект.

Однако важно детально анализировать и оценивать возможные факторы, при проведении оптимизации инвестиционного портфеля в контексте риск-ориентированного подхода. Так, на основе детального анализа пяти групп факторов (Φ_1 - макроэкономическая нестабильность; Φ_2 - геополитическая напряженность; Φ_3 - сокращение спроса на выпускаемую продукцию; Φ_4 - усиление конкуренции; Φ_5 - негативные условия для ведения

предпринимательской деятельности), влияющих на степень рисков по инвестиционным проектам экспертами были получены результаты, представленные в таблице 2 [2].

Таблица 2. Факторы риска реализации инвестиционных проектов [2]

Факторы риска	Баллы по проектам по 100-бальной шкале					Удельный вес причины по проектам				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Ф ₁	76	72	73	68	49	0,15	0,15	0,1	0,2	0,2
Ф ₂	14	15	15	13	19	0,1	0,05	0,15	0,2	0,1
Ф ₃	81	68	89	65	72	0,2	0,4	0,2	0,3	0,3
Ф ₄	59	67	43	65	84	0,3	0,25	0,35	0,15	0,25
Ф ₅	47	87	57	33	34	0,25	0,15	0,2	0,15	0,15

Рассчитаем средневзвешенный уровень риска Р по каждому из проектов:

$$P_1 = 76 \cdot 0,15 + 14 \cdot 0,1 + 81 \cdot 0,2 + 59 \cdot 0,3 + 47 \cdot 0,25 = 58,45;$$

$$P_2 = 72 \cdot 0,15 + 15 \cdot 0,05 + 68 \cdot 0,4 + 67 \cdot 0,25 + 87 \cdot 0,15 = 68,55;$$

$$P_3 = 73 \cdot 0,1 + 15 \cdot 0,15 + 89 \cdot 0,2 + 43 \cdot 0,35 + 57 \cdot 0,2 = 53,8;$$

$$P_4 = 68 \cdot 0,2 + 13 \cdot 0,2 + 65 \cdot 0,3 + 65 \cdot 0,15 + 33 \cdot 0,15 = 50,4;$$

$$P_5 = 49 \cdot 0,2 + 19 \cdot 0,1 + 72 \cdot 0,3 + 84 \cdot 0,25 + 34 \cdot 0,15 = 59,4.$$

Таким образом, оптимальный инвестиционный портфель в целях минимизации рисков следует формировать за счет первого, третьего и четвертого проектов.

Однако, необходимо базироваться на ключевых показателях результативности инвестиционных проектов, а также на базовых принципах оптимизации, чтобы провести грамотную оптимизацию инвестиционного портфеля и выбрать действительно оптимальный проект. Для этих целей применяют методы второй и третьей группы оптимизации инвестиционного портфеля (по расчету индекса рентабельности и объему инвестиционных вложений, по расчету NPV, по расчету показателей по формулам Марковица, Шарпа, и Трейнора) [2].

Таким образом, проведение оптимизации инвестиционного портфеля – важнейшая задача компании при реализации инвестиционной стратегии, вложении средств в инвестиционные проекты. Важно отметить, что существует множество подходов, принципов и методов ее проведения в контексте практической реализации риск-ориентированного подхода. Однако успешность проведения оптимизации зависит от строгого следования базовым принципам, описанным алгоритмам, от точности расчетов.

Список литературы:

1. Орлова И.В., Половников В.А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование / под ред. И.В.Орловой, В.А.Половникова.- М.: Инфра-М, 2012.- 389с.

2. Балынин И.В. Оптимизация инвестиционного портфеля в контексте практической реализации риск-ориентированного подхода: многообразие

методов и принципов //Экономический анализ теория и практика. 2016. № 10. С.79-89.

3. Биржа инвестиционных проектов [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.inproex.ru

Губарева П.Н.

Научн. рук.: канд. физ.- мат. наук, доц. Манохин Е.В.
Тульский филиал Финуниверситета

СЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЯ УТРАЧЕННЫХ ЛЕТ ЗДОРОВОЙ ЖИЗНИ ОТНОСИТЕЛЬНО РЕГИОНА ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В январе–сентябре 2016 года в Тульской области родилось 11724 человека и умерло 19158 человек. По сравнению с соответствующим периодом 2015 года число родившихся сократилось на 183 человека (на 1.5%), число умерших на 353 человека (на 1.8%). Естественная убыль населения составила 7434 человека, что на 170 человек (на 2.2%) меньше, чем в январе–сентябре 2015 года. Число умерших в январе–сентябре 2016 года, как и в январе – сентябре 2015 года, превысило число родившихся в 1.6 раза.

Обобщенные показатели здоровья населения, сочетающие информацию о смертности и болезнях, получили название «бремени болезней». Условно их можно разделить на две группы: 1) показатели продолжительности здоровой жизни; 2) показатели потерянных лет здоровой жизни [1, с.36].

Одним из показателей потерянных лет здоровой жизни является DALY - утраченные годы здоровой жизни.

Индекс DALY рассчитывается на основе двух составляющих:

$$DALY = YLL + YLD, \quad (1)$$

где YLL - годы утраченной жизни от преждевременной смерти;

YLD - годы жизни, утраченные по нетрудоспособности.

Годы утраченной жизни (YLL):

$$YLL = SLe - ALe, \quad (2)$$

где SLe - стандарт ожидаемой продолжительности жизни, в годах;

ALe - средняя ожидаемая продолжительность жизни, в годах.

Адаптированная формула для РФ будет выглядеть следующим образом:

$$YLD = \frac{\sum(I \times DW) \times L}{P^2}, \quad (3)$$

где I - число зарегистрированных заболеваний у впервые заболевших;

DW – весовой коэффициент нетрудоспособности;

L – число дней временной нетрудоспособности;

P – число жителей в регионе.

Здоровье является одним из наиболее важных параметров качества жизни населения, поэтому возникает необходимость нахождения показателей для комплексной оценки здоровья населения.

Список литературы

1. Ростом Г.Р. Адаптированный для субъектов РФ счет показателя утраченных лет здоровой жизни // Вопросы статистики. 2013. №10. С.36-40.
2. О естественном движении населения тульской области в январе–сентябре 2016 года.: [Электронный ресурс]/ Туластат. <http://tulastat.gks.ru>

Казидаев Е.А., Лобнер А.В.

Научн. рук.: канд. физ-мат. наук Васина М.В.

Тульский филиал Финуниверситета

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ЭКОНОМЕТРИКИ ДЛЯ ВЫЧИСЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Задача:

По территориям региона за некоторый год приводятся данные о среднедушевом прожиточном минимуме в день на одного трудоспособного жителя страны (региона) в рублях, обозначаемые x , и среднедневная заработная плата в рублях — y . Соответственно: x — 78, 82, 87, 79, 89, 106, 67, 88, 73, 87, 76, 115; y — 133, 148, 134, 154, 162, 195, 139, 158, 152, 162, 159, 173. С помощью данных необходимо выполнить прогноз заработной платы y при прогнозном значении среднедушевого прожиточного минимума x , составляющим 107% от среднего уровня. Оценить точность прогноза, рассчитав ошибку прогноза и его доверительный интервал.

Решение:

1. Для расчета параметров уравнения регрессии строим расчетную таблицу 1.

$$b = \frac{\overline{y \cdot x} - \bar{y} \cdot \bar{x}}{\sum x^2 - \bar{x}^2} = \frac{13484 - 85,6 \cdot 155,8}{7492,3 - 85,6^2} = \frac{151,8}{164,94} = 0,92;$$

$$a = \bar{y} - b \cdot \bar{x} = 155,8 - 0,92 \cdot 85,6 = 77$$

$y = 77 + 0,92x$ - уравнение регрессии.

Полученные оценки уравнения регрессии позволяют использовать его для прогноза. Если прогнозное значение среднедушевого прожиточного минимума составит $x_p = \bar{x} \cdot 1,07 = 91,6$ рублей, тогда прогнозное значение заработной платы составит: $\hat{y}_p = 77 + 0,92 \cdot 91,6 = 161$ руб.

Ошибка прогноза составит: $m_{\hat{y}_p} = 12,6 \cdot \sqrt{1 + \frac{1}{12} + \frac{(91,6 - 85,6)^2}{12 \cdot 12,95^2}} = 13,2$ руб.

Предельная ошибка прогноза, которая в 95% случаев не будет превышена, составит: $\Delta_{\hat{y}_p} = t_{\text{дддд}} \cdot m_{\hat{y}_p} = 2,23 \cdot 13,2 = 29,4$.

Доверительный интервал прогноза:

$$\gamma_{\hat{y}_p} = 91,6 \pm 29,4; \quad \gamma_{\hat{y}_{p\text{min}}} = 91,6 - 29,4 = 62,2 \text{ руб.}; \quad \gamma_{\hat{y}_{p\text{max}}} = 91,6 + 29,4 = 121 \text{ руб.}$$

Выполненный прогноз средневенной заработной платы оказывается надежным ($p = 1 - \alpha = 1 - 0,05 = 0,95$, но не точным, так как диапазон верхней и нижней границ доверительного интервала D_y составляет 1,95 раза:

$$D_y = \frac{\gamma_{\hat{y}_{\text{max}}}}{\gamma_{\hat{y}_{\text{min}}}} = \frac{121}{62} = 1,95$$

Данная статья показывает, что с помощью методов эконометрики можно вычислить прогнозную заработную плату в зависимости от значения среднедушевого прожиточного минимума.

Таблица 1

Расчет параметров уравнения

	x	y	yx	x^2	y^2	\hat{y}_x	$y - \hat{y}_x$	A_i
1	78	133	10374	6084	17689	149	-16	12
2	82	148	12136	6724	21904	152	-4	2,7
3	87	134	11658	7569	17956	157	-23	17,2
4	79	154	12166	6241	23716	150	4	2,6
5	89	162	14418	7921	26244	159	3	1,9
6	106	195	20670	11236	38025	174	21	10,8
7	67	139	9313	4489	19321	139	0	0
8	88	158	13904	7744	24964	158	0	0
9	73	152	11096	5329	23104	144	8	5,3
10	87	162	14094	7569	26244	157	5	3,1
11	76	159	12084	5776	25281	147	12	7,5
12	115	173	19895	13225	29929	183	-10	5,8
Итого	1027	1869	161808	89907	294377	1869	0	68,8
Среднее значение	85,6	155,8	13484	7492,3	24531,4	-	-	5,7
σ	12,95	16,53	-	-	-	-	-	-
σ^2	167,7	273,4	-	-	-	-	-	-

Задача эконометрики заключается не только в том, чтобы выявлять законы и связи, которые объективно существуют в экономике, но и описывать их математическими методами. Экономическая статистика аккумулирует всю информацию об экономических процессах, происходящих в реальной экономике, и олицетворяет тот практический опыт, который должен

подтвердить или опровергнуть соответствующие экономические теории. А под математико-статистическим инструментарием понимают не всю математическую статистику, а лишь отдельные ее разделы: линейные модели регрессионного анализа, анализ временных рядов, построение и анализ систем одновременных уравнений, проверку статистических гипотез [1, с.6].

Следует иметь в виду, что статистический анализ зависимостей сам по себе не раскрывает сущности причинных связей между явлениями, то есть он не решает вопрос, по каким причинам одна переменная влияет на другую. Решение такой задачи является результатом качественного (содержательного) изучения связей, обязательно должен либо предшествовать статистическому анализу или сопровождать его.

Список литературы

1. Звягин Л. С. Математические методы в эконометрике как средства анализа и исследования социально-экономических систем // Вопросы экономики и управления. — 2015. — №1.

Катыкин Д.Н.

Научн. рук.: канд. физ.- мат. наук Васина М.В.

Тульский филиал Финуниверситета

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ

Информационное общество — это общество, в котором большинство занятых занимаются производством, хранением, переработкой и реализацией информации.

Процесс компьютеризации позволяет людям находить практически любую информацию в неограниченном количестве и обеспечивает высокий уровень автоматизации процесса обработки информации во всех сферах жизни общества. Информационный продукт становится движущей силой развития общества.

По сравнению с индустриальным обществом, где все силы были направлены на изготовления товара и его потребление, в постиндустриальном на первый план выходят знания и интеллект, от человека требуются творческие способности, потребность в знаниях увеличивается.

На данный момент в большинстве стран мира происходит процесс информатизации. Главная отличительная черта – доступность информации. В США доля интернет пользователей составляет 89%. Исходя из этого можно сделать вывод, что Америка практически завершила переход к информационному обществу.

Россия в последние годы тоже стремится к этому переходу, в качестве предпосылок к этому можно отнести:

- Информация – один из главных ресурсов современного общества
- Более 65% россиян пользуются интернетом

- Важность перехода к информационному обществу в сознании людей

Информатизация – это возможность решать различные проблемы незащищенных граждан. Современные технологии позволяют молодежи получать образования, независимо от доходов и места проживания. Люди престарелого общества смогут себя занять в интернете. Инвалиды могут получить образование и работу, не выходя из дома.

Одной из главных сфер вхождения в постиндустриальное общество является школа. При помощи информационных технологий материал является куда более наглядным и доступным, что сильно облегчает процесс обучения. Но для этого так же необходимо будет решить следующие задачи:

- Покупка программ, технологий, средств мультимедиа.
- Создание банка заданий, электронных библиотек.
- Повышение квалификация педагогов и их переход к новым средствам образования

Информатизация связана с внедрением в жизнь людей современных технологий и гаджетов, призванных обеспечить доступность информации. Для этого необходимо решать следующие задачи:

- Разработка бюджетных специализированных устройств
- Создание экономичных услуг связи, доступ в интернет
- Разработка сервиса поддержки пользователей

В этой сфере сделан уже довольно таки большой прогресс. В качестве примера возьмем портал «Госуслуги». Этот сайт позволяет пользователям подавать и оформлять необходимые документы, не выходя из дома и не стоя в очередях.

Для ускорения процесса информатизации необходима целенаправленная и продуманная политика государства. Россия стремиться к этому, предпосылки к такому развитию имеются.

Список литературы

1. "Информационное общество". Теория и практика становления в мире и в России: А. Н. Швецов — Санкт-Петербург, Красанд, 2015 г.- 280 с.

Красова В.Ю.; Ребус Д.В.

Научн. рук.: канд. физ.- мат. наук, доц. Манохин Е.В.

Тулльский филиал Финуниверситета

ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ РОЖДАЕМОСТИ В СИСТЕМЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СТАТИСТИКИ

В современных российских условиях возрастает роль комплексного мониторинга демографической ситуации, эффективность которого в значительной мере определяется уровнем его методологического обеспечения.

В системе взаимосвязанных демографических процессов ключевую роль играют рождаемость и смертность, определяющие динамику численности и возрастно - половой структуры населения. Уровень рождаемости формируется в своей первооснове как совокупный результат репродуктивных мотиваций населения, которые, в свою очередь, детерминируются системой многообразных факторов. Тем самым определяются особенности реакции населения на попытки государства воздействовать на уровень рождаемости.

Результативность государственной демографической политики в немалой степени зависит от того, насколько в ней учтены механизмы воздействия на репродуктивные мотивации населения и уровень чувствительности разных категорий к реальным мерам.

Методологический аспект анализа рождаемости заключается в том, что необходимо подобрать оптимальные способы оценки рождаемости и ее динамики, корректно интерпретировать результаты полученных оценок.

В области изучения рождаемости на уровне муниципалитета сложилась следующая ситуация. Во-первых, для руководства муниципалитетов первостепенную роль играет «информационное поле», охватывающее те параметры, за которые непосредственно ответственны органы местного самоуправления. Характеристики рождаемости к ним не относятся, они лишь выполняют аналитическую, «объясняющую» функцию. Во-вторых, в базе показателей муниципальных образований отсутствует исходная информация, необходимая для проведения детализированного индексного анализа рождаемости.

Покажем на примере Ленинградской области возможности и результаты индексного анализа рождаемости на уровне муниципалитетов с использованием информации за период 2013-2014 гг.

Уровень рождаемости в России и Ленинградской области в 2013-2014 годах. [1]

Год	Показатели*	Ленинградская область	РФ	Отношение показателей Ленинградской области к показателям РФ
2013	B	8,8	13,3	$I_B = 0,66165$
	F	37,6	52,9	$I_F = 0,71077$
	D	0,234	0,251	$I_d = 0,93227$
2014	B	9,1	13,3	$I_B = 0,68421$
	F	39,0	54,1	$I_F = 0,72089$
	D	0,233	0,246	$I_d = 0,94715$

*B- общий коэффициент рождаемости, в %

F- специальный коэффициент рождаемости, в %

d-доля женщин в фертильном возрасте (15-49 лет) в общей численности

Показатели, представленные в таблице представляют собой следующую систему:

$$B = F * d$$

Это означает, что величина общего коэффициента рождаемости формируется за счет двух компонентов: интенсивности деторождения у женщин и структурного фактора- доли женщин детородных возрастов и общей численности населения.

По данным за 2013 г. Получаем:

для Ленинградской области:

$$8,8 = 37,6 * 0,234;$$

для РФ:

$$13,3 = 52,9 * 0,251;$$

На основе этих показателей можно построить индексную систему для оценки рождаемости в Ленинградской области в сравнении с рождаемостью в России в 2013 и 2014 гг.:

$$I_B = I_F * I_d;$$

$$0,66165 = 0,71077 * 0,93227$$

$$0,68421 = 0,72089 * 0,94715$$

Из приведенных результатов расчетов следует, что в Ленинградской области общий коэффициент рождаемости в 2013 г. был ниже общероссийского на 33,8%. При этом решающее значение имела более низкая репродуктивная активность населения Ленинградской области:- 29%.

Проведенное исследование динамики рождаемости подтвердило необходимость углубленного статистического анализа процессов естественного воспроизводства при использовании дезагрегирования данных- изучении на муниципальном уровне. Такой подход значим, в первую очередь, для субъектов РФ, имеющих отрицательный естественный прирост.

Список литературы

1. Васильева Э.К., Елисеева И.И., Никифоров О.Н. Индексный анализ рождаемости в системе методического обеспечения муниципальной статистики // Вопросы статистики. 2016. №4. С. 13-21.

Позднышева А.С, Чибисов Д.В.

Научн. рук.: канд. физ.- мат. наук, доц. Манохин Е.В.

Тульский филиал Финуниверситета

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ В КРЕДИТОВАНИИ

Для решения многих задач в экономической сфере и сфере финансов используют различные методы математики и статистики, которые основываются на основополагающих понятиях и законах теории вероятностей.

Изучение теории вероятностей становится необходимым в образовании высококвалифицированных экономистов и финансистов.

Теория вероятностей – это наука, изучающая использование специфических методов для решения задач, которые возникают при рассмотрении случайных величин. Она открывает закономерности, которые относятся к массовым явлениям. Эти методы не предсказывают исход случайного явления, но могут предсказать суммарный результат. Таким образом, изучив законы, управляющие случайными событиями, можно изменить ход этих событий.

Рассмотрим одну из задач в которой применяется теория вероятности в экономической сфере, в частности, в кредитной.

Заемщик предполагает взять кредиты в трех банках. Шансы получения кредита в каждом из них он оценивает следующим образом: $P_1 = 0,7$, $P_2 = 0,5$, $P_3 = 0,8$.

Какова вероятность того, что:

- а) он получит кредиты во всех трех банках;
- б) ни один из банков не выдаст ему кредита;
- в) будет получено не менее двух кредитов.

Решение

Пусть событие A_1 — получение кредита в первом банке, событие A_2 — получение кредита во втором банке, событие A_3 — получение кредита в третьем банке. Тогда события \bar{A}_1 , \bar{A}_2 , \bar{A}_3 , — неполучение кредита, соответственно в первом, втором и третьем банках.

Так как по условию задачи вероятность получить кредит в первом банке $P(A_1) = 0,7$, то тогда по формуле $P(A) + P(\bar{A}) = 1$, или $P(\bar{A}_1) = 1 - P(A_1)$, вероятность обратного события – неполучения кредита: $P(\bar{A}_1) = 1 - 0,7 = 0,3$.

- $P(\bar{A}_2) = 0,5 \Rightarrow P(\bar{A}_2) = 1 - 0,5 = 0,5$;
- $P(\bar{A}_3) = 0,8 \Rightarrow P(\bar{A}_3) = 1 - 0,8 = 0,2$.

а) Оценим вероятность события C — получение кредитов по всех трех банках. Событие C означает, что одновременно наступили все три события A_1 , A_2 , A_3 . Тогда на основе правил действий с событиями: $C = A_1 \cdot A_2 \cdot A_3$.

Причем A_1 , A_2 , A_3 – независимые события. Тогда по формуле $P(AB) = P(A) \cdot P(B)$, получаем:

$$P(C) = P(A_1 \cdot A_2 \cdot A_3) = P(A_1) \cdot P(A_2) \cdot P(A_3) = 0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,8 = 0,28.$$

Это означает, что вероятность (шансы) получения кредитов в трех банках одновременно относительно невелика, поскольку составляет $P=0,28$.

б) Оценим риск неполучения кредита как вероятность события D — ни один из банков не выдаст кредита заемщику. Неполучение кредита означает отказ в выдаче кредита во всех трех банках одновременно. Поэтому:

$$D = \overline{A_1} \cdot \overline{A_2} \cdot \overline{A_3}.$$

Используя формулу произведения вероятностей для независимых событий: $P(AB) = P(A) \cdot P(B)$, находим вероятность (риск) того, что заемщик не получит ни одного кредита:

$$P(D) = P(\overline{A_1}) \cdot P(\overline{A_2}) \cdot P(\overline{A_3}) = 0,3 \cdot 0,5 \cdot 0,2 = 0,03.$$

Как видно, риск остаться без кредитов у заемщика невелик. Используя этот результат, можно найти вероятность события, противоположного D , а именно, вероятность того, что будет получен хотя бы один кредит:

$$P(\overline{D}) = 1 - P(D) = 1 - 0,03 = 0,97.$$

в) для подсчета вероятности события E – заемщиком будет получено не менее двух кредитов (т.е. два или три) – запишем событие E , в виде комбинации событий A_1, A_2, A_3 и $\overline{A_1}, \overline{A_2}, \overline{A_3}$, вероятности которых известны:

$$E = A_1 \cdot A_2 \cdot \overline{A_3} + A_1 \cdot \overline{A_2} \cdot A_3 + \overline{A_1} \cdot A_2 \cdot A_3 + A_1 \cdot A_2 \cdot A_3.$$

Первые три слагаемых означают, что кредиты выданы двумя банками при одновременном отказе третьего. Четвертое слагаемое означает выдачу кредита тремя банками одновременно. Событию E удовлетворяет либо первая комбинация, либо вторая, либо третья, либо четвертая, следовательно, это сумма перечисленных комбинаций. Переходя к вероятностям, получаем:

$$\begin{aligned} P(E) &= P(A_1 \cdot A_2 \cdot \overline{A_3} + A_1 \cdot \overline{A_2} \cdot A_3 + \overline{A_1} \cdot A_2 \cdot A_3 + A_1 \cdot A_2 \cdot A_3) = \\ &= P(A_1 \cdot A_2 \cdot \overline{A_3}) + P(A_1 \cdot \overline{A_2} \cdot A_3) + P(\overline{A_1} \cdot A_2 \cdot A_3) + P(A_1 \cdot A_2 \cdot A_3) = \\ &= 0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,2 + 0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,8 + 0,3 \cdot 0,5 \cdot 0,8 + 0,7 \cdot 0,5 \cdot 0,8 = 0,75. \end{aligned}$$

Таким образом, современных условиях рыночной экономики, в ситуации связанной с экономическими рисками, максимальную прибыль получает умеющий рассчитать, заметить и распознать кредитные риски, спрогнозировать их и минимизировать. Это главная причина успешности банка в кредитно-денежной политике. Если банк, анализирует все статистические денежные характеристики клиента, способен не только охарактеризовать кредитоплатежность фирмы, но и помочь в активизации резервов бизнеса и как следствие, стать более надежным заемщиком.

Список литературы

- 1) Кремер Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика: учебник и практикум для академического бакалавриата. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт. 2015. 514 с.
- 2) Урубков А.Р., Федотов И.В. Методы и модели оптимизации управленческих решений: учеб. пособие. М.: Издательский дом «Дело» РАНЧиГС, 2015. 240 с.

Раздел V. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ НАУК

Анисимова Е.С.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.
Тульский филиал Финуниверситета

КОРПОРАТИВНЫЕ КОНФЛИКТЫ

Любой организации нередко приходится сталкиваться с корпоративными конфликтами, и в каждой существует явный или скрытый конфликт интересов между лицами, от вкладов которых зависит эффективность деятельности такой организации. Любой корпоративный конфликт – явление, которое дезорганизует компанию, приводит к усилению неопределенности и зачастую мешает конструктивному развитию.

Данная тема актуальна, потому что базирующийся на различиях в интересах противоборствующих сторон корпоративный конфликт способен нанести предприятию существенный ущерб, выражающийся как в прямых убытках, так и в упущенных возможностях.

Корпорациями являются коммерческие или некоммерческие организации, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган (п. 1 ст. 65.3 ГК РФ) [2].

Под корпоративным конфликтом понимаются разногласия (споры) между участниками (инвесторами) и менеджерами общества в связи с нарушением прав участников общества, которые приводят или могут привести в суд с исками к обществу, контролирующему акционеру или управляющим по существу принимаемых ими решений, досрочному прекращению полномочий органов управления, существенному изменению в составе акционеров[4].

Конфликт – это столкновение сторон, мнений, сил, обусловленный, прежде всего, ограниченностью единых для множества лиц экономических ресурсов организации, необходимых для полного удовлетворения постоянно возрастающих имущественных интересов всех.

Выделяют два наиболее значимых вида корпоративных конфликтов: внешние, возникающие между компанией и третьими лицами, и внутренние – конфликты между руководством компании и ее акционерами. Особенности внешних и внутренних корпоративных конфликтов представлены на рисунке 1.

В юридической практике выделяется понятие «корпоративное поглощение», под которым понимается одно из средств повышения эффективного корпоративного управления или объединения активов, в чем могут быть заинтересованы и акционеры, и третьи лица. В результате поглощения изменяется объем и степень контроля над обществом, его стратегия и процесс принятия решений, происходит смена исполнительных органов и менеджеров, изменяются интересы акционеров и их возможность влияния на деятельность общества.

Корпоративное поглощение представляет собой приобретение одной компании другой компанией. Не обязательно носит конфликтный характер, поскольку может быть дружественным. На рисунке 2 продемонстрированы особенности дружественного и недружественного поглощения.

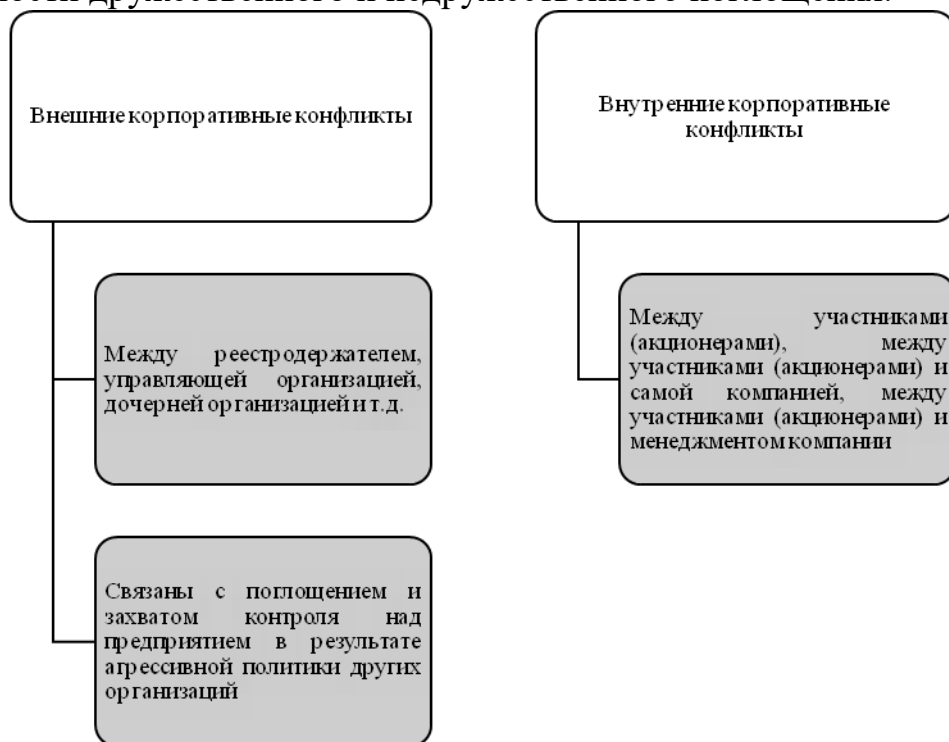


Рисунок 1 - Особенности внешних и внутренних корпоративных конфликтов

С целью профилактики внешних корпоративных конфликтов в ст. 56 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 N 208-ФЗ с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016, прописаны обязанности всех компаний передавать ведение реестра акционеров и исполнение функций счетной комиссии специализированному регистратору.

Для результативной борьбы не только с внешними корпоративными конфликтами, но и с неопределенностью, которая снижает перспективы инвестирования, общество ежегодно определяет рыночную стоимость своих акций с привлечением независимого оценщика [1].

Чтобы защитить корпорацию от внутренних корпоративных конфликтов, необходимо создать условия для стимулирования управленческой политики, направленной на поддержание открытости для инвесторов.

Переход российских предприятий к цивилизованному корпоративному управлению является залогом успешности на рынке и в то же самое время объективной тенденцией, отражающей общность интересов всех участников корпорации[5].

Корпоративные конфликты являются неотъемлемой частью любой корпорации. Хотя они не всегда носят негативный характер, руководство организации должно быть ознакомлено с мерами по их предотвращению в случае возникновения необходимости их урегулирования. Учитывая западный опыт, необходимо усиливать ответственность членов совета директоров и

высших менеджеров компании за действия, наносящие ущерб акционерному обществу и его акционерам.

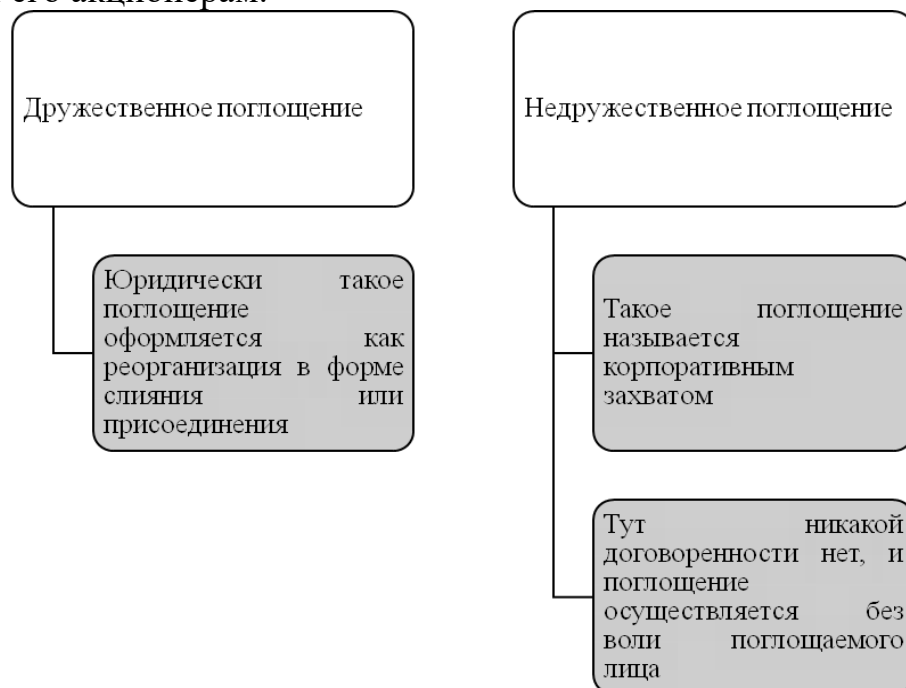


Рисунок 2 - Особенности дружественного и недружественного поглощения

Список литературы

1. Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (действующая редакция, 2016) <http://www.consultant.ru>.
2. О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.05.2014 N 99-ФЗ (действующая редакция, 2016) <http://www.consultant.ru>.
3. Богатырева Н. Конфликтогены или как вести себя в конфликте // Управление персоналом. 2014. № 20. С. 157
4. Кирилловых А.А. Корпоративное право: Курс лекций. М.: "Юстицинформ", 2013. С. 118
5. Маслов В.И. Корпоративная культура в современном менеджменте // Финансовый бизнес. 2014. № 5. С. 31.

Бахман Е. В.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.
Тульский филиал Финуниверситета

ПОНЯТИЕ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ПРАВОМ

Проблема злоупотребление правом считается одной из актуальных. На это указывают примеры из практики, а также многочисленные работы, которые посвящены рассмотрению данного вопроса. Единственная общая норма

российского гражданского законодательства, которая касается злоупотребления правом предусмотрена статьей 10 ГК РФ, не определяет признаков состава данного деяния; не содержит четкого перечня границ осуществления прав, переход за которые будет свидетельствовать о злоупотреблении лицом своим правом; не предусматривает конкретных мер ответственности за ненадлежащее осуществление гражданских прав, дифференцированных в зависимости от степени общественной опасности содеянного [1; ст. 10].

В статье я рассмотрю всевозможные подходы к определению понятия злоупотребление правом. Выделяют несколько подходов к определению этого понятия. Некоторые определяют злоупотребление правом через такие признаки как наличие причинения вреда и совершение действий, которые причиняют вред, с умыслом. Согласно другому подходу злоупотреблением правом признается осуществление субъективного права в противоречии с доброй совестью, добрыми нравами. При третьем подходе, используемом в гражданском праве, злоупотребление правом есть особый тип гражданского правонарушения, совершаемого управомоченным лицом при осуществлении им принадлежащего ему права, связанный с использованием недозволенных конкретных форм в рамках дозволенного ему общего типа поведения. Указанные подходы, правильно отражая смысл, акцентируют внимание на том или ином аспекте рассматриваемого понятия (умысле, морально-этическом аспекте и т.п.). Понятие злоупотребления гражданскими правами не определено четко в Гражданском Кодексе Российской Федерации, но в то же время часто упоминается в других нормативно правовых актах, а именно в Уголовном, Семейном, Гражданском процессуальном кодексах и других нормативно-правовых актах. В большинстве случаев оно используется для обозначения злоупотребления принадлежащими лицу субъективными правами. Так, Семейный кодекс РФ содержит несколько статей, в которых говорится о злоупотреблении родительскими правами, такие как 56,65,69 и 73. В нем определяется что это «негативно-ограничительные пределы реализации определенными участниками семейных отношений своих прав и обязанностей по отношению другим их участникам, если это противоречит, «наносит ущерб» интересам последних [2; ст. 73]. Уголовный кодекс содержит статьи, в которых использовано понятие злоупотребления полномочиями. Под злоупотреблением должностными полномочиями в ст. 285 Уголовный кодекс РФ К понимается «использование должностным лицом своих служебных полномочий вопреки интересам службы, если это деяние совершено из корыстной или иной личной заинтересованности и повлекло существенное нарушение прав и законных интересов граждан или организаций либо охраняемых законом интересов общества или государства» [3; ст. 285].

Термин «злоупотребление правом» включает в себя равным образом и осуществление права, и исполнение обязанности, и бездействие. Самое элементарное понимание лежит в самом понятии «злоупотребления правом». Под злоупотреблением в буквальном смысле слова следует понимать «употребление во зло», т.е. причиняющее вред действие или бездействие.

Следовательно, злоупотребление правом - это всегда умышленное, сознательное, намеренное действие, но никак не неосмотрительное, неосторожное или нерачительное.

В правовой науке наиболее распространена точка зрения, высказанная в свое время профессором В.П. Грибановым. Он определяет злоупотребление правом как особый тип гражданского правонарушения, совершаемого управомоченным лицом при осуществлении им принадлежащего ему права, связанный с использованием недозволенных конкретных форм в рамках дозволенного ему законом общего типа поведения. Иначе говоря, злоупотребление гражданским правом - это гражданское правонарушение особого типа[4; С. 135]. Кандидат юридических наук В.И. Емельянов определяет злоупотребление правами как нарушение. Исходя из обобщенного мнения более четкое определение дефиниции злоупотребления правом встречается в Большом Юридическом словаре где, злоупотребление правом характеризуется как вид гражданского правонарушения; осуществление своих правомочий с незаконной целью или незаконными средствами, с нарушением при этом прав и интересов других лиц.

В Гражданском Кодексе РФ отсутствует требование осуществления гражданских прав в соответствии с их назначением. Однако в статье 10 ГК РФ закреплена обязанность лица не злоупотреблять своими правами, а дефиниция "злоупотребление правом" основано на идее социального назначения права. Можно сказать, что главным средством установления пределов осуществления субъективных гражданских прав являются законодательные запреты на общественно вредные способы, средства и цели осуществления этих прав.

Подводя итог, можно сказать, что под злоупотреблением правом следует понимать осуществление гражданами и юридическими лицами своих прав с причинением вреда другим лицам. Злоупотребление связано не с содержанием права, а с его осуществлением, т.к. при злоупотреблении правом лицо действует в пределах предоставленных ему прав, но недозволенным образом. Для решения данной проблемы целесообразно воспринять опыт судебной практики и детализировать в ст. 10 ГК РФ понятие иных форм злоупотребления правом, отнеся к их числу недобросовестное поведение, причиняющее неблагоприятные последствия иным лицам.

Список литературы :

1. Гражданский кодекс Российской Федерации Ч.1. [Электронный ресурс]: от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016) СПС КонсультантПлюс.
2. Семейный кодекс Российской Федерации[Электронный ресурс]: от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015) СПС КонсультантПлюс.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации[Электронный ресурс]: от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 06.07.2016) СПС КонсультантПлюс.
4. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 29.12.2015 № 391-ФЗ //

5. Федотова А. Удостоверять или нет? // ЭЖ-Юрист. 2016. № 8. С. 2-3

Болотов Е.В.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.
Тульский филиал Финуниверситета

БАНКРОТСТВО ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Банкротством юридических лиц называют признанную арбитражным судом или объявленную должником неспособность должника осуществить полное удовлетворение требований кредиторов по финансовым обязательствам (либо если должник не в состоянии уплатить обязательные платежи). Банкротом можно признать как юридическое лицо, так и коммерческую организацию. Об этом говорит статья 65 ГК РФ. Так же тут присутствует исключение. Оно гласит, что нельзя признать банкротом казенное предприятие, а также юридическое лицо, являющееся потребительским кооперативом либо благотворительным или иным фондом.

Признаки, которыми должно обладать юридическое лицо или коммерческая организация, для того чтобы заявить в арбитражный суд о банкротстве: Первый – должник не способен оплатить обязательные платежи или не может удовлетворить условия кредиторов. Второй – должник не выполняет вышеперечисленные условия в течении трёх месяцев с даты платежей. Это обязательные условия для заявления. Если что – то не было соблюдено, то суд имеет полное право дать отказ.

Банкротство юридического лица также бывает нескольких видов

Банкротство реальное. Этот вид актуален при банкротстве предприятия – если оно неспособно восстановить свою платежеспособность, поскольку на самом деле потеряло собственный и заемный капитал. Если капитал потерян, повысилась кредиторская задолженность – значит, невозможно проводить хозяйственную деятельность. Поэтому арбитражный суд может признать юридическое лицо банкротом в соответствии с законодательством.

Бизнес-банкротство. Такой термин использует компания «Dun & Bradstreet» - это крупнейшее агентство по статистике банкротств. Такой бизнес заключается в том, что операции прекращаются, а кредиторы несут убытки. Таким образом, бизнес считается «Dun & Bradstreet» несостоятельным, даже если он формально не является банкротом.

Вид временного (условного) банкротства. Это такое состояние неплатежеспособности фирмы, когда актив баланса предприятия выше его пассива, а также когда в наличии дебиторская задолженность большого размера и если затоваривается готовая продукция. Этот вид банкротства предприятия не приводит к его ликвидации (если это антикризисное управление и используется инструментарий санирования). Благодаря арбитражным процедурам административного и внешнего управления появляется хороший шанс на

восстановление платежеспособности предприятия, переориентировку производства с учетом рыночных требований и обеспечение в будущем его устойчивого развития.

У любой коммерческой организации или юрлица есть риск прийти к банкротству. Это может случиться из-за ситуации, когда резко пришло трудное финансовое состояние, вследствие которого должник становится несостоятельным. Несколько причин, которые могут обострить риск банкротства:

- 1) Долгосрочные соглашения не являются эффективными;
- 2) Во время деятельности производства ни один раз были получены убытки;
- 3) Потерян персонал по руководству;
- 4) Превышен опасный уровень кредиторской задолженности;
- 5) Краткосрочные займы для долгосрочных инвестиций использовались слишком часто;
- 6) Рыночная стоимость акций стремительно упала;
- 7) Нарушен цикл производственно-технологического процесса;
- 8) Потеряны ключевые контрагенты;
- 9) Ликвидность обладает низкими коэффициентами.

Процедура банкротства происходит поэтапно. Первый этап – наблюдение. Его цель – сохранить имущество юридического лица. Происходит анализ его финансового состояния. Так же в этот период происходит первое собрание кредиторов. Наблюдение осуществляет временный управляющий.

Второй этап – Финансовое оздоровление. Цель этого этапа заключается в том, чтобы восстановить платежеспособность юридического лица и попробовать восстановить платежи в соответствии с установленным графиком.

Третий этап – внешнее управление. Этот этап направлен на восстановление платежеспособности. На этом этапе так же вводится арбитражный суд. У внешнего управляющего появляются права руководителя, который управляет должником. Данный этап может длиться полтора года, после этого судом выносится решение:

- О признании юридического лица или коммерческой организации банкротом и открытии конкурсного производства;
- О прекращении процедуры банкротства юридического лица или коммерческой организации и расчете с кредиторами;
- О достижении мирного соглашения.

Четвертый этап – производственный конкурс. Его применяют тогда, когда юридическое лицо признано банкротом. Применяют для того, чтобы удовлетворить кредиторов. Инициатором данной меры выступает суд, при этом происходит передача всех прав и обязанностей по управлению и оценке имущества и активов юридического лица конкурсному управляющему. На данном этапе реализуется имущество должника на торгах – полученные средства направляются на то, чтобы удовлетворить требования кредиторов.

Завершение конкурсного производства – вынесение судебного определения, на основании которого в ЕГРЮЛ (единый государственный реестр юридических лиц) делают запись о ликвидации юридического лица.

Пятый этап – мирное соглашение. Его можно применить на любой стадии, чтобы прекратить производство по делу. Оно возможно, если должник и кредитор достигли между собой соглашения. Заключить мировое соглашение может собрание кредиторов (в случае простого большинства голосов) – оно будет считаться принятым в том случае, если за него отдал голос все кредиторы по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника. Мировое соглашение утверждает арбитражный суд.

В настоящее время много коммерческих организаций находятся на грани банкротства. Согласно статистике судов, за 2015 год было 49,2 тысячи дел по банкротству. Таким образом, в случае стечения обстоятельств неблагоприятных факторов, каждое юридическое лицо должно знать, как правильно и компетентно происходит процедура банкротства.

Список литературы:

1. <http://bankrotstvoplus.ru/news/V-2016>
2. <http://finexpert24.com/bankrotstvo-yuridicheskikh-lits>

Изотов И.А.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.
Тульский филиал Финуниверситета

ПРАВОВОЙ СТАТУС СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В российской экономике постсоветского периода идет процесс развития рыночных отношений и институтов, главную роль в которых играет предпринимательство. Предпринимательская деятельность характеризуется двумя компонентами – экономическим и правовым. Экономический компонент предполагает, что предпринимательская деятельность, влекущая за собой введение новых технологий, развитие рынков сбыта и т.д., выполняет инновационную функцию в экономическом развитии государства. С правовой точки зрения, на которой остановимся подробнее, предпринимательская деятельность регулируется множеством правовых актов. Данные нормы изложены в Конституции РФ, федеральных законах и подзаконных актах, В Конституции РФ прописано, что каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной экономической деятельности, и Гражданским кодексом РФ. Статья 2 ГК РФ гласит: «Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Ст.18 ГК РФ устанавливает право заниматься предпринимательской деятельностью в двух формах – в качестве индивидуального предпринимателя и юридического лица. Субъектами предпринимательского права в соответствии со статьями 25 (предпринимательская деятельность гражданина), 49 (правоспособность юридического лица) и 50 (коммерческие и некоммерческие организации) Гражданского Кодекса являются граждане-предприниматели, коммерческие и некоммерческие юридические лица, государство и муниципальные образования. С момента вступления данных субъектов в предпринимательские правоотношения они становятся субъектами предпринимательского права.

В настоящее время существуют следующие формы юридических лиц: коммерческие корпоративные организации; некоммерческие корпоративные организации; государственные и муниципальные унитарные предприятия; некоммерческие унитарные предприятия. Физические лица имеют право заниматься предпринимательской деятельностью в качестве индивидуальных предпринимателей. То есть, предпринимательством можно заниматься как без образования юридического лица, так и с образованием такового.

Права и обязанности субъектов предпринимательской деятельности закреплены в их правовом статусе. Гражданская правосубъектность - это способность иметь гражданские права и нести обязанности. В соответствии с нормами российского законодательства правосубъектность физического и юридического лица состоит из трех компонентов - правоспособности, дееспособности и деликтоспособности.

Правосубъектность физического лица или в соответствии с нормами ГК РФ правосубъектность гражданина - это способность быть субъектом права и вступать в правовые отношения.

К физическим лицам относятся граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства (апатриды). В ст. 1196 ГК РФ сказано, что «гражданская правоспособность физического лица определяется его личным законом. Ст. 23 и 25 ГК РФ выделяют в особую категорию граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью. Вместе с тем к предпринимательской деятельности граждан могут применяться нормы права, регулирующие аналогичную деятельность юридических лиц (например, правило ответственности предпринимателя за неисполнение обязательств без вины). Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Наряду с индивидуальным предпринимательством осуществлять хозяйственную деятельность без образования юридического лица может глава крестьянского (фермерского) хозяйства с момента государственной регистрации хозяйства. Регистрация граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства в качестве индивидуальных предпринимателей осуществляется в соответствии с Положением о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности, утвержденным Указом Президента РФ от

8 июля 1994 г. № 1482 «Об упорядочении государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории Российской Федерации».

Основой всех прав и обязанностей выступает правоспособность гражданина, которая возникает в момент рождения, прекращается со смертью и является неотчуждаемой. Поэтому гражданская правоспособность - это личная и иная социальная свобода и обязанности, которые не зависят ни от возраста, ни от психического или физического здоровья. Статья 17 ГК РФ определяет гражданскую правоспособность как возможность иметь гражданские права и нести обязанности. Она может быть ограничена только в случаях, установленных законом.

Например, не допускается использование гражданских прав в целях злоупотребления доминирующим положением на рынке. Индивидуальные предприниматели обладают общей правоспособностью и могут заниматься любыми видами предпринимательской деятельности, кроме запрещенной законом.

Благодаря наличию гражданской правоспособности гражданин вправе осуществлять предпринимательскую деятельность. Для реализации своей правоспособности он должен обладать дееспособностью. П.1 ст. 21 ГК РФ определяет гражданскую дееспособность гражданина как способность этого лица своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их. То есть, осознанно и самостоятельно реализовать свой правовой статус.

В отличие от правоспособности дееспособность гражданина зависит от его возраста, физического состояния и других личных качеств. Различают четыре состояния дееспособности: полная дееспособность; частичная дееспособность; ограниченная дееспособность; «нулевая» дееспособность (полная недееспособность).

В соответствии с вышеизложенным, можно сделать следующие выводы: гражданин, достигший 18-летнего возраста, а также в отдельных случаях и в особом порядке гражданин, достигший 16 лет, вправе заниматься предпринимательской деятельностью. Несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет могут заниматься предпринимательской деятельностью с письменного согласия родителей, усыновителей или официально назначенных попечителей, при этом согласно п. 3 ст. 26 ГК РФ молодые люди несут ответственность по любым сделкам, которые совершают самостоятельно или при согласии законных представителей. Не могут быть субъектами предпринимательства малолетние, не достигшие 14 лет, потому что не обладают составными частями дееспособности, как сделкоспособность и деликтоспособность. По тем же основаниям не может заниматься предпринимательской деятельностью гражданин, признанный судом недееспособным в порядке, установленном законом: от имени указанного гражданина все сделки совершает его опекун (ст. 29 ГК РФ). Если гражданин ограничен в дееспособности по состоянию здоровья, вследствие злоупотребления спиртными напитками и наркотическими средствами, а также пристрастия к азартным играм (ст.30 ГК),

он может заниматься предпринимательской деятельностью с согласия попечителя. Такой гражданин самостоятельно несет имущественную ответственность по совершенным им сделкам и за причиненный им вред.

Деликтоспособность предполагает возможность нести юридическую ответственность за совершенные деяния. Деликтоспособность зависит от возраста привлечения к юридической ответственности. В гражданском законодательстве ответственность наступает с 18 лет; несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет несут имущественную ответственность по тем сделкам, совершение которых разрешено им по закону.

В соответствии со ст.49 ГК РФ правоспособность юридического лица – это неотъемлемое качество организации иметь права и нести обязанности, которая образуется при регистрации и прекращается с даты исключения из единого реестра юридических лиц. Правоспособность юридического лица определяется целями деятельности, которые предусмотрены в его учредительных документах. В то же время на занятие отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, юридическое лицо должно получить сначала специальное разрешение (лицензию). Правоспособность и дееспособность юридического лица возникают одновременно в момент его государственной регистрации (п. 3 ст. 49, п. 2 ст. 51 ГК). Прекращаются они также одновременно – в момент ликвидации юридического лица путем внесения соответствующей записи об этом в государственный реестр юридических лиц (п. 8 ст. 63 ГК).

Правоспособность всех организаций бывает двух видов – общая (универсальная) и специальная.

Общая правоспособность означает возможность для субъекта права иметь любые права и обязанности, которые приобретаются с момента регистрации. Поэтому все зарегистрированные юридические лица приобретают общую правоспособность. Исключение составляют те субъекты, правоспособность которых ограничена собственником или правовыми нормами. Лицензионные виды деятельности можно отнести к общей правоспособности, хотя в юридической литературе существует и иная точка зрения, предполагающая, что это специальная правоспособность.

Специальная или целевая правоспособность предполагает наделение субъекта права такими правами и обязанностями, которые соответствуют целям его деятельности и прямо прописаны в его учредительных документах.

В целях обеспечения гражданского оборота и в интересах потребителей законодательство РФ предусматривает индивидуализацию юридических лиц, которая состоит из двух видов: индивидуализация юридического лица и продукции данного юридического лица.

Индивидуализация юридического лица осуществляется путем присвоения юридическому лицу определенного наименования. Право на фирменное наименование неотчуждаемо. Формой индивидуализации товаров (работ, услуг) юридического лица, занимающегося хозяйственной деятельностью, является пользование производственными марками и товарными знаками

(знаками обслуживания). Это относится к личным неимущественным правам юридического лица. Производители товаров обязаны наносить на товар маркировку, определяемую государственными стандартами или техническими условиями. На товар могут наносить и товарные знаки.

Условия для экономического развития предпринимательства:

В целях реализации задач предпринимательской деятельности особое значение приобретает создание государством экономических и правовых условий для развития бизнеса, а также вложение в него материальных и финансовых ресурсов. Развитость законодательства в сфере предпринимательской деятельности и продуманная налоговая политика способствуют лучшему инвестиционному климату и делают занятие бизнесом привлекательным. С точки зрения предпринимателя в этих благоприятных условиях он сможет эффективно достигать своих целей.

К данным условиям можно отнести следующие права и возможности: право на реализацию своих товаров и услуг на всей территории России; равные возможности для ведения предпринимательской деятельности; право на выбор сферы деятельности, в пределах, установленных законодательством; право заниматься предпринимательской деятельностью; право на создание любой организации в соответствии с законом (недопущения отказа в регистрации предприятия из-за нецелесообразности его создания); право доступа всех субъектов предпринимательской деятельности к разнообразным ресурсам; право на защиту имущества от изъятия и охрана его законом; право предпринимателя свободно распоряжаться собственным имуществом по своему усмотрению; право определять объемы производства и условия сбыта товара; право на самостоятельное распределение прибыли предприятия.

С точки зрения государства предприниматель призван осуществлять не только реализацию своих целей, но соблюдать определенный баланс между своими интересами и интересами государства, общества, других участников предпринимательских правоотношений, гражданина-потребителя и гражданина-работника. В связи с этим любой субъект предпринимательства наделён обязанностями в соответствии с законом: по отношению к обществу (охрана окружающей среды), по отношению к потребителям (ответственность за качество и безопасность своих товаров или услуг), по отношению к контрагентам (соблюдение договоров), по отношению к наемным работникам (обеспечение благоприятных условий для трудовой деятельности; соблюдение трудовых договоров и договоров найма, заключенных с работниками; осуществление социальных, медицинских и других видов обязательного страхования граждан). К тому же предприниматель должен своевременно предоставлять данные о своих доходах и платить налоги, которые определяются законодательством, а также вовремя заявлять о банкротстве предприятия.

Ответственность предпринимателя:

- предприниматель несет ответственность в соответствии с законодательством РФ за ненадлежащее исполнение заключенных договоров,

нарушение прав собственности других субъектов, загрязнение окружающей среды, нарушение антимонопольного законодательства, реализацию потребителям продукции, причиняющей вред здоровью;

- гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание;

- деятельность предпринимателя, нарушающего правила предпринимательской деятельности, в результате которой причинен вред охраняемым законом правам и интересам граждан и государства, либо создана угроза причинения такого вреда, может быть приостановлена в порядке, предусмотренном законодательством РФ, до устранения допущенных нарушений;

- предприниматель может быть лишен специального разрешения (лицензии) на осуществление отдельных видов предпринимательской деятельности за нарушение условий, содержащихся в лицензии, в порядке, предусмотренном законодательством РФ.

Гарантии предпринимательской деятельности:

1. В РФ гарантируется:

- экономическая, научно-техническая, правовая поддержка предпринимательской деятельности;

- возможность страхования предпринимательского риска страховыми обществами;

- недопущение на рынке монопольного положения отдельных предпринимателей и недобросовестной конкуренции.

2. Вмешательство государства и его органов в деятельность предпринимателя не допускается, кроме как по установленным законодательством основаниям и в пределах правомочий указанных органов. Предприниматель имеет право обращаться в арбитражный суд с заявлением о признании недействительными актов государственных и иных органов не соответствующих законодательству и нарушающих охраняемые законом права и интересы.

Можно рассмотреть отличия правового статуса индивидуального предпринимателя (ИП) от правового статуса юридического лица в форме Общества с ограниченной ответственностью (ООО):

• Для регистрации в качестве ИП не требуется уставной капитал, печать и расчетный счет. Для регистрации юридического лица в форме ООО требуется минимальный размер уставного капитала в сумме 10 000 рублей (ст. 66.2 ГК РФ, закон от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об ООО»), печать и расчетный счет, к тому же в ООО может быть несколько соучредителей.

• ИП предоставляет в регистрирующий орган следующие документы: заявление на открытие ИП, квитанция об оплате государственной пошлины за регистрацию, ксерокопию паспорта и ксерокопию ИНН. ООО обязано

предоставлять для регистрации большее количество документов, в том числе устав и протокол (решение) собрания учредителей.

- ИП выступает в сделках и иных правоотношениях от своего лица. ООО выступает не от лица учредителей (участников), а от Общества.

- ИП не обязан вести бухгалтерский учет. Согласно ФЗ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» ООО обязано вести бухгалтерский учёт.

- ИП не обязан соблюдать кассовую дисциплину. ООО всегда должен соблюдать кассовую дисциплину и следить за лимитом кассы.

- На ИП не распространяются ограничения в расчетах наличными деньгами, установленные ЦБ РФ для юридических лиц. Лимит расчета наличными между юридическими лицами (это относится и к ООО) установлен в соответствии с п. 6 Указания Банка России от 07.10.2013 N 3073-У "Об осуществлении наличных расчетов", который гласит, что наличные расчеты в валюте Российской Федерации и иностранной валюте между участниками наличных расчетов в рамках одного договора, заключенного между указанными лицами, могут производиться в размере, не превышающем 100 тысяч рублей, либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 100 тысячам рублей по официальному курсу Банка России на дату проведения наличных расчетов.

- ИП не должен отчитываться за учет основных средств. ООО вносит оборудование для бизнеса в уставный капитал.

- Для ИП по сравнению с ООО облегчен переход на упрощенную систему налогообложения. Например, препятствием для такого перехода для юридических лиц является наличие основных средств и нематериальных активов с остаточной стоимостью по балансу, превышающей определенную законом сумму (ст. 346.12 НК).

- ИП имеет право как угодно распоряжаться средствами на расчетном счете. В ООО так делать запрещено, так как это доходы организации, поэтому средства с расчетного счета могут идти только на определенные цели либо на выплату дивидендов. При этом дивиденды выплачиваются не чаще, чем раз в квартал и при наличии чистой прибыли. С дивидендов необходимо заплатить 13 % НДФЛ.

- ИП принимает решения о хозяйственной деятельности без протоколов. В ООО все решения протоколируются.

- ИП запрещено продавать и производить алкоголь. ООО эта деятельность разрешена. Для этого необходимо получить лицензию.

- Специальные налоговые режимы УСН, ЕНВД являются одинаковыми у ИП и ООО. У ИП – налог на доходы физических лиц (НДФЛ), у ООО - налог на прибыль. ИП не платит налог на имущество, используемое в предпринимательской деятельности. ООО на общей системе налогообложения платит.

- ООО на общей системе налогообложения может покрывать убытки прошлых лет прибылью текущего года для уменьшения налога на прибыль. ИП убытки прошлых лет при расчете НДФЛ учесть не могут.

- В отношении работников ИП и ООО находятся в равных условиях – заключают трудовые договоры, платят НДФЛ и страховые взносы.

- Риск ИП гораздо выше риска ООО, так как по требованиям кредиторов он отвечает всем своим имуществом за исключением имущества, на которое не может быть обращено взыскание. Учредители (участники) ООО отвечают по обязательствам в рамках уставного капитала и после ликвидации ООО обязательства прекращаются.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Индивидуальные предприниматели и юридические лица, как субъекты предпринимательской деятельности, наделены совокупностью прав и обязанностей и ответственностью с целью получения прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг, а также для реализации определенных государством задач, как рост общественного благосостояния, поддержание занятости и др. Правосубъектность субъектов права регламентирована законодательством Российской Федерации, а также предусмотрены государственные программы поддержки предпринимательства, что делает правила ведения хозяйственной деятельностью понятными и создает привлекательный инвестиционный климат и возможности для долгосрочных прогнозов.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации {Электронный ресурс} <http://www.consultant.ru>

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Ч1) {Электронный ресурс}: от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016) <http://www.consultant.ru>

3. О Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства {Электронный ресурс}: постановление Правительства Российской Федерации от 06.05.2008 г. №358 <http://www.garant.ru/>

4. Палеев Р. Н. Правовой статус субъектов предпринимательской деятельности {Электронный ресурс} <http://www.consultant.ru>

Калиничев И. О.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.

Тульский филиал Финуниверситета

ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА КАК СУБЪЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Понятие предпринимательской деятельности в период с 2000 по 2014 г. постоянно имело изменения, но по-прежнему могло нести основную мысль. Понятие предпринимательской деятельности определено в ст. 2 ГК РФ П.1

"Предпринимательская деятельность представляет собой самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, цель которой - систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи

товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Осуществлять предпринимательскую деятельность без регистрации нельзя, потому что это одно из главных условий его существования.

Субъектами являются физические организации, которые осуществляют предпринимательскую деятельность. Они обладают хозяйственной компетенцией, обособленным имуществом, несут имущественную ответственность, а также в процессе деятельности могут приобретать статус юридического лица.

Существует несколько видов организационно-правовых форм осуществления предпринимательской деятельности: коммерческие корпоративные организации, некоммерческие корпоративные организации, государственные и муниципальные унитарные предприятия, некоммерческие унитарные предприятия.

Рыночная экономика сформировалась на основе предпринимательской деятельности. На сегодняшний момент предпринимательская деятельность является основной частью рынка.

Помимо физических лиц в Гражданском кодексе Российской Федерации существуют еще и юридические лица.

Понятие юридического лица определено в ст.48 ГК РФ Ч.1

“Юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.”

Понятия и признаки юридического лица тесно связаны между собой. Официально признанным юридическим лицом является организация, которая в полном соответствии выполняет следующие требования, которые перечислены ниже:

1. Наличие любого отдельного имущества, принадлежащего исключительно данному юридическому лицу, в обязательном порядке находящееся отдельно от других лиц.

Внешним выражением имущественной обособленности всегда является наличие уставного капитала, паевого фонда, уставного фонда, а также складочного капитала. Юридическое лицо в зависимости от вида своей предпринимательской деятельности должно иметь самостоятельную смету (это, как правило, распространяется на государственные и не коммерческие организации) или свой личный баланс (это относится к коммерческим организациям, так как у них главная цель - это получение максимальной прибыли).

2. Наличие организационной целостности – участия в гражданском обороте, как закрепленная в уставе организация, включая все свои структурные подразделения. Организация работает как единое целое, образуя свою определенную иерархию для выполнения своих функций и целей.

3. Участие в гражданском обороте под своим собственным именем, а не под именами других лиц. Руководители коммерческой организации юридического лица действуют лишь на основании, которую они получают от юридического лица, в состав которого они входят.

Также, выступая под собственным именем, юридическое лицо может приобретать или продавать какие-либо товары, осуществлять различного вида сделки, разрешенные законом.

4. Самостоятельная ответственность за имущество. Это означает, что юридическое лицо полностью отвечает за свои действия исключительно своим имуществом, которое принадлежит исключительно только ему, а не другим лицам.

Когда осуществляется создание какой-нибудь предпринимательской деятельности, то начинают развиваться товарно-денежные отношения, также предприниматели приобретают права и обязанности, а также создание плана по достижению цели организации и реализация его. При создании организации необходимо знать определенные правила и обязанности, которые государства обязует выполнять граждан, а также все тонкости и проблемы в данном деле. Тут уже и необходимы юридические знания, чтобы грамотно создать свою предпринимательскую деятельность.

Юридическое лицо должно быть зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц в одном из организационно-правовых форм, предусмотренных ГК РФ.

К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют вещные права, относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также учреждения.

Большое значение имеет вопрос о регистрации юридического лица. Государство подразумевает возможность создания юридического лица как субъекта предпринимательской деятельности. Сегодня в современной России существует определенная система регистрации юридических лиц, то есть государственные органы принимают решения о том, регистрировать данное юридическое лицо или нет. Для того, чтобы это определить, правительство смотрит, соблюдены ли все формальности, которые закреплены и определены нормативными актами, которые закреплены в ГК РФ. Основные акты иногда изменяются, для того чтобы улучшить качество и быстроту регистрации юридического лица.

Одним главных из требований, которые всегда предъявляются законом к созданию коммерческой деятельности юридического лица, является наличие у него уставного капитала и учредительных документов. Уставным капиталом является совокупность средств, которые юридические лица вложили при создании предприятия. Он необходим для того, чтобы предпринимательская деятельность организации заработала, но самое главное, для того, чтобы вернуть кредиторам их денежные средства. К учредительным документам, прежде всего, относится устав или учредительный договор. Учредительные договоры, как правило, выполняют 2 основные функции: внутреннюю и

внешнюю, которая еще может называться представительской функцией. Внутренняя функция определяет отношения между учредителями юридического лица по поводу распределения прибыли, их участия, а также основных процессов, которые касаются данной организации. Внешняя функция же должна показывать информацию об особенностях формы юридического лица, его организационной структуре, местоположении, а также сведения, которые могут иметь важное значение.

Учредительный договор создается на основе определенных факторов. Прежде всего, это проявляется при обсуждении и составлении договора. Во время этих обсуждений учитываются все личные и профессиональные качества учредителей, которые являются юридическими лицами предпринимательской деятельности: эффективное воздействие на людей и на выбор товара, предлагаемого данной организацией, способности к лидерству, а также заинтересованность в достижении различных целей компании.

Как правило, основным учредительным документом является устав предприятия, в котором юридическое лицо ведет свое предпринимательское дело. Сам текст устава и все его главные аспекты создает учредитель (юридическое лицо) предприятия или созывается собрание учредителей, для того чтобы согласовать данный устав.

Также важными характеристиками юридического лица как субъекта предпринимательской деятельности является его месторасположение и наименование. Место нахождения признается то место, где зарегистрировано данное юридическое лицо в соответствии с законом в учредительных документах.

В ГК РФ (гл.4) выделены следующие организационно-правовые формы юридических лиц, которые могут являться субъектами предпринимательской деятельности:

1. Хозяйственные товарищества могут быть созданы в форме:

- полного товарищества;
- товарищества на вере.

2. Хозяйственные общества могут создаваться в форме:

- общества с ограниченной ответственностью;
- непубличные общества;
- публичные общества.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации, которые имеют разделение на доли вклады учредителей уставным капиталом. Имущество, которое может быть куплено или основано исключительно на вкладах учредителей, а также произведенное товариществом и обществом, является его собственностью.

"В качестве учредителей юридического лица могут выступать их первоначальные участники - члены (в хозяйственных обществах и товариществах, кооперативах, ассоциациях, общественных и религиозных организациях), либо собственник их имущества или уполномоченный им орган (при создании унитарных предприятий и учреждений), а также иные лица,

вносящие в них имущественные вклады, хотя и не принимающие затем непосредственного участия в их деятельности (учредители фондов)"

Хозяйственные общества и товарищества одного вида могут переqualificироваться в хозяйственные общества и товарищества другого вида или в другие кооперативы по решению общего собрания участников.

3. Производственные кооперативы:

- необходимости производства отдельных видов товара или услуг, которые изъяты из оборота или ограничено оборотоспособностью;

- необходимости осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами только для казенных предприятий;

- необходимости осуществления деятельности по производству товаров и услуг, выполненных работ, оказанию услуг, которые реализуются по ценам, установленных государством в целях решения социальных задач.

4. Некоммерческие организации. Правовое положение некоммерческих организаций определяется ГК РФ, а также Федеральным законом от 12 января 1996 г. "О некоммерческих организациях"

"Некоммерческая организация – это организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками (п. 1 ст. 2 Федерального закона от 12 января 1996 года №7-ФЗ«О некоммерческих организациях»). Некоммерческие организации в свою очередь могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов".

Предпринимательская деятельность граждан играет очень важную роль в экономике, также берут на себя некоторые обязательства государства (производство чего-либо), тем самым удовлетворяя потребности людей.

Юридические лица, ведя предпринимательскую деятельность, несут ответственность за нее своим имуществом, а также отвечают за всех рабочих на производстве и за все процессы.

При ведении предпринимательской деятельности юридические лица, как правило, выступают в виде коммерческих организаций. Приступить они к своей деятельности могут только после официального подтверждения о регистрации и создании всех необходимых бумаг и уставов.

Но, к сожалению, не все формы, которые перечисляются в ГК РФ, широко используются в экономике нашей страны. А уровень развития предпринимательской деятельности снизился после кризиса 2014 года, так как доходы населения упали. Отсюда развитие предпринимательской деятельности стало падать и многие начали закрывать свои организации. Также уменьшилась государственная поддержка, что тоже повлияло на развитие предпринимательской деятельности.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации : принята 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008N 7-ФКЗ, от 05.02.2014N 2-ФКЗ)[Электронный ресурс]. – Доступ из СПС КонсультантПлюс (19.11.2016)
2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. От 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016)
3. Гражданское право: В 2 т. Том I. Отв. ред. Е. А. Суханов. - М: БЕК, 2000. - 196С.
- 4.Гражданское право. Часть первая. – М: БЕК, 1997, ст.73-75.
5. Сумской Д.А. Юридические лица: учебное пособие / Сумской Д.А. - М: изд. Центр ВЛАДОС, 2008. - 153С.
6. http://elibrary.ru/project_user_tools.asp
7. <https://rospravosudie.com/law>
8. [://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)
9. http://studopedia.ru/4_27647_funksii-uchreditelnih-dokumentov.html

Кизиева Е.А., Матюшкина А.А.

Научн. рук.: канд. экон. наук, доцент Ромицына Г.А.

Тульский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова

СТУДЕНЧЕСКОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ КАК ФОРМА ОБЩЕСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Студенческие годы - лучшее и самое запоминающееся время в жизни каждого человека. В этот период важна как учеба, совершенствование своих навыков в будущей профессиональной сфере, так и активное участие в общественной жизни. В настоящее время резко возросла общественная активность студенческой молодежи. Молодёжь является важным социальным слоем и стратегическим ресурсом для любого общества, любой страны. Студенчество представляет собой специфическую социальную группу общества с высокой степенью организованности и сплоченности, обладающую высоким уровнем профессиональной и личной культуры, активным вниманием к процессам преобразований в России.

Студенческое самоуправление является важной составляющей частью обучения в высшем учебном заведении, эту область необходимо развивать и поощрять. Его можно рассматривать как форму общественной деятельности социально активной студенческой молодёжи, направленную на реализацию научных, творческих, досуговых, образовательных, социальных и иных потребностей и инициатив. Студенческое самоуправление помогает научиться принимать решения, развивать коммуникабельность, целеустремленность,

ответственность, научиться отстаивать своё мнение, развивать лидерство, организаторские и управленческие навыки.

Студенческое самоуправление, что очень важно, поддерживается государством. Согласно Федеральному закону от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» органы студенческого самоуправления являются обязательными для каждой образовательной организации. Пункт 6 статьи 26 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ гласит: «В целях учета мнения обучающихся <...> и при принятии образовательной организацией локальных нормативных актов, затрагивающих их права и законные интересы, по инициативе обучающихся <...> создаются советы обучающихся (в профессиональной образовательной организации и образовательной организации высшего образования - студенческие советы)»[1].

Современное студенческое самоуправление в России нацелено на создание условий, способствующих непрерывному личностному росту каждого студента, формированию профессионально значимых качеств будущего специалиста.

Инициатором и организатором большинства мероприятий по развитию студенческого самоуправления в России стал Российский Союз Молодёжи. Мероприятия, проведенные в годах Российским Союзом Молодежи при поддержке Министерства образования и науки РФ, Федерального агентства по образованию и Администрации Президента России, дают не только толчок в развитии органов студенческого самоуправления, но и позволяют РСМ занять более весомое положение в работе с органами студенческого самоуправления.

К формам студенческого самоуправления, как правило, относят студенческие советы и студенческие общественные организации, но к ним могут также относиться студенческие клубы, спортивные секции, театр, научные студенческие организации и многое другое.

Сегодня студенческие советы созданы в 80% профессиональных образовательных организаций Российской Федерации. Студенческое самоуправление неразрывно связано с таким социальным институтом как высшее образование.

Примером развития студенческого самоуправления служит студенческий совет Российского Экономического Университета имени Г.В. Плеханова. Совет является неоднократным лауреатом всероссийских конкурсов и школ студенческого самоуправления, таких как «Студенческий актив», «Лидер XXI века», всероссийский конкурс ССО. Студенческий совет РЭУ им. Г.В. Плеханова имеет развитую структуру. Сегодня в актив студенческого совета входит около 200 человек. Во главе студенческого совета стоит председатель и 4 его заместителя. У каждого заместителя своя зона ответственности. Раз в неделю проходит студенческий совет факультета. Студсовет вуза ежегодно реализует 9 общеуниверситетских проектов, таких как «Плехановская гордость», «Мисс Плехановский университет», «Plekhanoff Open», «Посвящение в плехановцы», «Школа Актива», «День Плехановского

Студента», «Что? Где? Когда?», «Student Show», «Твоя перспектива». Самым масштабным проектом является фестиваль спорта и таланта «Плеханов Фест» в г. Анапа, который собирает около 30 филиалов со всей страны и становится традиционно ежегодным.

Студенческий совет РЭУ им. Г.В. Плеханова постоянно взаимодействует со студенческими советами филиалов[2]. Активно включается в эту систему и Тульский филиал РЭУ. Студенты нашего филиала регулярно посещают мероприятия, проводимые головным вузом. Внеучебная работа со студентами, проводимая в нашем филиале, преследует следующие цели:

- помочь студентам развить свои творческие способности и наклонности;
- привить обучающимся чувство ответственности;
- сформировать навыки самостоятельной организационной работы.

Студенческий совет филиала трижды признавался лучшим в городе в городском конкурсе моделей организации студенческого самоуправления в номинации «Студенческий совет учреждений высшего профессионального образования» (2010, 2012, 2016 годы). Студенческий совет включает 4 направления работы: творческий сектор, спортивный сектор, волонтерский сектор и сектор СМИ. Наиболее развитое направление студенческого совета – волонтерство. волонтерский сектор проводит различные акции, такие как донорская акция «Подари жизнь», антинаркотические акции, помощь пожилым людям, помощь бездомным животным. Наш волонтерский центр активно сотрудничает с главным волонтерским корпусом Тульской области «Волонтер-71». Студенты регулярно принимают участие в муниципальных, региональных и всероссийских проектах, в таких как Всероссийский кинофестиваль «Улыбнись, Россия», конкурс талантов «Тульская студенческая весна», в различных спортивных мероприятиях, а также в проведении и организации городских мероприятий.

Организационная структура включает председателя совета, глав секторов и актив совета. Всего в студенческий совет нашего филиала входит 30 человек.

Студенческий совет плотно сотрудничает с администрацией филиала. Его члены являются инициаторами и организаторами многих мероприятий университетского, городского и областного уровня. Студенческим советом ежегодно проводятся такие мероприятия как школа актива для первокурсников «КЕРАМИК» и День Первокурсника, День Знаний, Масленица, встреча Нового Года.

Студенты филиала имеют возможность принимать участие в творческих и научных мероприятиях РЭУ им. В.Г. Плеханова, что делает годы учебы не только яркими и запоминающимися, но и позволяет развить необходимые профессиональные компетенции.

В Тульском филиале РЭУ постоянно ведется работа по формированию здорового образа жизни. Студенты вуза регулярно участвуют в региональных, городских, межвузовских и внутривузовских спортивных олимпиадах, соревнованиях, турнирах.

Социализация в период обучения в вузе играет важнейшую роль в развитии каждой личности. Она может проходить как естественно и легко, так и сложно и проблематично. Ведь обучение в вузе - это переходный момент между юностью и зрелой жизнью. Поэтому очень важно уделять этому процессу достойное внимание. Но социализация, как и саморазвитие, осуществленные в студенческие годы, значительно упрощают взрослую жизнь, помогают грамотно принять решения и найти выходы из трудных жизненных ситуаций, показать себя в роли полностью сформировавшейся сильной личностью.

В подготовке поколения высоконравственных, интеллектуально развитых, творчески работающих профессионалов – граждан России и интеллигентов – состоит миссия высшего образования, ибо высшая школа всегда выступала не только как институт подготовки специалистов высшей квалификации, но и как институт гражданского воспитания, формирующий личностные качества и общественно активную позицию у студентов.

Вовлечение молодежи в деятельность студенческого самоуправления повышает уровень компетенций в социальной, экономической, управленческой сферах деятельности и возрастает ее роль в развитии студенческого самоуправления в вузе. Студенческое самоуправление в университете является мощным ресурсом и локомотивом развития инновационных проектов по формированию различного рода компетенций у студенческой молодежи

В заключении хотелось бы сказать, что студенческое самоуправление активизирует выбор видов деятельности, побуждает студентов самостоятельно выбирать наиболее эффективный стиль в любом виде деятельности и общения, становиться авторами-разработчиками проектов и программ. В этих условиях студенты более рационально и осознанно используют большой арсенал скрытых возможностей, позволяющих не только расширить различные виды общественной деятельности студентов, но и совершенствовать их с учетом индивидуальных особенностей и профессионального выбора.

Список литературы:

1.Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

2.Опыт работы студенческого совета Тульского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова.

Комарова Е.А.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.

Тульский филиал Финуниверситета

ДОГОВОР, КАК ОСНОВАНИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВЕННЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Актуальность данной темы состоит в том, что на сегодня обязательственное право, как и другие подотрасли права, требует развития и

совершенствования норм. Обязательства серьезно влияют на экономику страны.

Многие исследователи выдвигали аргументы по поводу того, что договор является основанием возникновения обязательственных правоотношений. В действительности, в ходе обязательственных правоотношений кредитор вправе требовать от должника исполнения его обязательств. Но без каких-либо документов, подтверждающих данное обязательство, должник может отказать кредитору в исполнении данного обязательства.

Прежде чем рассуждать о договоре, как о причине возникновения обязательственных правоотношений, следует разграничить понятия договор и обязательственное правоотношение. В гражданско-правовой доктрине под обязательством следует понимать разновидность общественных отношений участников экономического оборота – субъектов гражданского права, урегулированное нормами обязательственного права т.е. одну из разновидностей гражданских правоотношений [1]. Определение обязательства содержится в ст. 307 ГК РФ. Обязательственное правоотношение – это гражданское правоотношение, в котором один участник (должник) обязан совершить в пользу другого участника (кредитора) определенное действие имущественного характера либо воздержаться от этого действия, а кредитор вправе требовать от должника исполнения его обязанности [2]. Обязательства могут возникать, как из односторонних действий, договора, так и вследствие других оснований, которые указаны в ГК РФ. Наиболее частым основанием для возникновения обязательств является договор. Договор – это соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей [3]. Понятие договор закреплено в ст. 420 ГК РФ. Договора являются неотъемлемой частью жизнедеятельности общества.

Чтобы понять какого рода обязательства могут возникать из договоров, рассмотрим их классификацию:

1. Договоры имущественные и организационные. Данное деление носит преимущественно организационный характер. Поскольку, договоры направлены на возникновение, изменение или прекращение общественных отношений. Имущественные договоры это, прежде всего, договоры передачи имущества, т.е. купля-продажа, оказание каких-либо услуг. К организационным же относятся договора по перевозке грузов и т.п. Данный вид договора не носит имущественный характер.

2. Двусторонние и многосторонние договоры. Критерий данной дифференциации довольно прост и исходит из самого названия. Для заключения договора требуется волеизъявление двух сторон. Для заключения многостороннего договора трех и более сторон.

3. Консенсуальные и реальные договоры. Разделяют такие договоры по способу их заключения. Заключение консенсуального договора требует лишь соглашение двух (или более двух) сторон по всем существенным условиям договора. Следует сказать, что большинство заключаемых договоров

консенсуальны. При заключении реального договора происходит передача имущества.

4. Одностороннеобязывающие и двустороннеобязывающие договоры. Эту классификацию также можно понять исходя из названия. Если стороны заключают одностороннеобязывающий договор, то у одной из сторон возникают обязанности, у другой – права. Двустороннеобязывающий договор влечет за собой обязанности и права для каждой из сторон.

5. Предварительные и основные договоры. Что представляет собой основной договор предельно ясно. Обратимся к понятию предварительного договора. Согласно словарю финансовых и юридических терминов, предварительный договор подразумевает, что в данном договоре должны прописываться все требования, которые стороны считают наиболее значимыми. Иными словами, можно сказать, что это договор для заключения основного договора в будущем.

6. Смешанные договоры. Смешанные договоры включают себя ряд элементов других договоров.

Итак, рассмотрев основную классификацию договоров необходимо понять, как работает механизм заключения договора.

а) Поступает предложение от одной стороны заключить договор, при этом данная сторона должна точно выразить свои намерения;

б) Данное предложение должно выразить все будущие условия договора;

с) предложение должно быть обращено к конкретным лицам/лицу.

Рассмотрим ст. 421 ГК РФ в которой прописаны правила, которые обеспечивают свободу договору. Особое внимание хотелось бы уделить отдельным пунктам:

1) Граждане и юридические лица свободны в заключении договора. Согласно данному пункту статьи 421 понуждения к заключению договора не допускается, если данный договор не предусмотрен настоящим кодексом, законом или добровольно принятым обязательством.

2) Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами.

3) Стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор).

4) Условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами

5) В случаях, когда условие договора предусмотрено нормой, которая применяется постольку, поскольку соглашением сторон не установлено иное (диспозитивная норма), стороны могут своим соглашением исключить ее применение либо установить условие, отличное от предусмотренного в ней. При отсутствии такого соглашения условие договора определяется диспозитивной нормой.

б) Если условие договора не определено сторонами или диспозитивной нормой, соответствующие условия определяются обычаями, применимыми к отношениям сторон.

Круг существенных условий зависит от особенностей конкретного договора. [4]

Как было сказано договор является, по сути, гарантом для обеих сторон, заключивших договор. В договоре должны прописываться как условия, так и срок выполнения того или иного обязательства. Договор следует считать заключенным тогда, когда между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям. В РФ существенными являются: условия о предмете договора, сведения о сторонах договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида. Если хотя бы одно условие не достигло соглашения, то такой договор считается недействительным.

Кроме существенных условий существуют также обычные и случайные условия. Такие условия не закреплены законодательством, но все прописанные условия имеют юридическую силу и должны соблюдаться.

Таким образом, можно сказать, что договор есть это инструмент, с помощью которого стороны устанавливают друг для друга права и обязанности, имеющие юридическую значимость. Исполнение обязательств обеспечивается гражданским законодательством и имеет юридическую силу. Выполнение всех обязательств является законом для обеих сторон, подписавших договор.

Список литературы

1. Рыженкова А.Я. Гражданское право России : учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2016. – 395 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер.закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред.от 03.07.2016) ст.307 ГК РФ. <http://www.consultant.ru> (дата обращения 09.11.2016)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер.закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред.от 03.07.2016) ст.220 ГК РФ. <http://www.consultant.ru> (дата обращения 09.11.2016)
4. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер.закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред.от 03.07.2016) ст.421 ГК РФ. <http://www.consultant.ru> (дата обращения 09.11.2016)

Кузнецов Д.С.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.

Тульский филиал Финуниверситета

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ «КОРПОРАЦИЕЙ РАЗВИТИЯ» ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Тульская область — динамично развивающийся регион центральной России. Начиная с 2004 года наблюдается, постоянный рост ВРП представленный на рисунке 1. По данным Росстата объём ВРП в 2016 году составит 469 млрд., что так же является положительным.

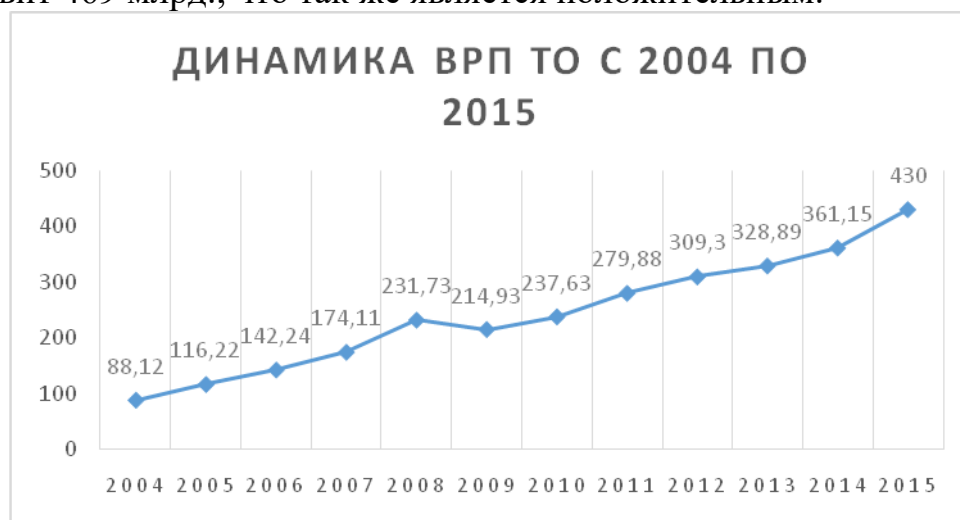


Рис.1 –Динамика роста ВРП Тульской области

Динамике развития способствует деятельность крупнейших отраслей промышленности, которые представляют собой отраслевую структуру ВРП.

Одной из причин положительной динамики является создание благоприятного инвестиционного климата. Инвестиционной деятельностью в администрации Тульской области занимается департамент внешнеэкономических связей и инвестиционной политики Тульской области. Задачами департамента являются: устойчивое развитие Тульской области в сфере внешнеэкономической деятельности, создание благоприятных условий для развития экспортного и инвестиционного потенциала Тульской области, развитие взаимовыгодных межрегиональных связей, укрепление сотрудничества Тульской области с другими регионами РФ, организация информационно-аналитического обеспечения в области внешнеэкономической деятельности.

По итогам 2015 года Тульская область поднялась в национальном инвестиционном рейтинге с 10-го на 4-е место. Сегодня можно уверенно говорить о том, что регион показывает открытое и эффективное взаимодействие с инвесторами. Инвестиционную политику Тульской области определяет инвестиционная декларация[2].

Основными направлениями инвестиционной декларации являются: совершенствование нормативной правовой базы, регулирующей

инвестиционную деятельность, переход в режим инновационного развития, привлечение инвестиций в наукоемкие отрасли, совершенствование механизма привлечения инвестиций, развитие инструментов государственно-частного партнерства, повышение эффективности использования мер государственной поддержки инвестиционной деятельности, активная поддержка эффективных инвестиционных проектов по производству конкурентоспособной продукции, внедрение энергосберегающих и экологически чистых (безотходных) технологий, создание условий для привлечения внутренних и увеличения притока внешних инвестиционных ресурсов в экономику области, выравнивание инвестиционных условий в муниципальных образованиях с различным уровнем развития, формирование и распространение информации об инвестиционных возможностях Тульской области[4].

С целью формирования благоприятного инвестиционного климата в 2004 году была создана АО «Корпорация развития Тульской области».

АО «Корпорация развития Тульской области» (ранее ОАО «Корпорация развития Тульской области») — региональный институт развития, занимающийся привлечением инвестиций в Тульскую область, сопровождением инвестиционных проектов, созданием и развитием индустриального парка и особой экономической зоны. 100% уставного капитала акционерного общества принадлежит Тульской области.

АО «Корпорация развития Тульской области» является «единым окном» для инвестора и оказывает полный комплекс услуг по сопровождению инвестиционного проекта – подбор земельного участка, обеспеченного необходимой инфраструктурой, административное и техническое сопровождение проекта. Все консультационные услуги предоставляются на безвозмездной основе.

АО «Корпорация развития Тульской области» также осуществляет функции управляющей компании индустриального парка «Узловая» и особой экономической зоны «Узловая». Это позволяет АО «Корпорация развития Тульской области» оперативно предоставлять потенциальным инвесторам варианты интересующего их налогового, таможенного регулирования, а также варианты обеспечения площадок инфраструктурой.

Основная задача Корпорации – практическая реализация инвестиционной политики, создание инвестиционной инфраструктуры, непосредственная работа по привлечению инвестиций в регион[2].

В настоящее время к числу реализованных проектов Корпорацией развития относятся:

- Создание завода по производству сейфов и металлической мебели на территории ООО «Узловский мебельный комбинат Промет». Предприятие ООО "Промет УЗМК" было открыто в 2009 году. Основной специализацией предприятия является создание мебели для дома и офиса. Стоимость реализации проекта 750 млн рублей. На предприятии создано 1108 рабочих мест;

- Строительство гальванического цеха на ОАО "МТЗ ТРАНСМАШ". ОАО Московский Тормозной Завод ТРАНСМАШ занимается разработкой и производством высокоэффективных тормозных систем, обеспечивающих безопасность движения подвижного состава железных дорог и метрополитена. Стоимость создания цеха составляет 700 млн рублей. На предприятии создано 70 рабочих мест;

- Расширение действующего предприятия по производству нетканого полотна ООО «Авгол Рос». Предприятие специализируется на производстве искусственных и синтетических волокон, деятельности агентов по оптовой торговле химическими волокнами, оптовой торговли прочими промышленными химическими веществами. Стоимость вложенных инвестиций 1,5 млрд. рублей. Количество рабочих мест 50;

- Строительство завода по производству кормовых добавок и премиксов на ООО «Агрофид Рус». Компания обеспечивает российский рынок качественными продуктами: заменители молока, премиксы, кобикорма для животных и т.д. Стоимость проекта 500 млн. рублей;

- Разработка комплекса предприятий по производству продуктов питания на ООО «Юнилевер Русь». Тульское подразделение «Юнилевер» одно из самых современных предприятий по производству продуктов быстрого приготовления и майонеза. Основным направлением деятельности завода является производство продукции под всемирно известной маркой Knorr. Стоимость проекта составляет 2 млрд. рублей. Создано 400 рабочих мест.

Также наиболее приоритетным проектом Корпорации является индустриальный парк «Узловая». Проект реализуется Корпорацией развития Тульской области и предполагает строительство индустриального парка площадью 2100 гектаров, обеспеченного инженерной и транспортной инфраструктурой. Строительство Узловского индустриального парка началось весной 2014 года за счет средств бюджета Тульской области и привлеченных кредитных ресурсов. За счет инвесторов будут построены производственные предприятия.

В рамках реализации инвестиционного проекта предусмотрено строительство общественно-деловой зоны, социальных объектов и жилья для работников предприятий-резидентов. Запуск проекта позволит создать около 10000 рабочих мест.

Площадь парка составит 2 106 га. Капиталовложения в проект составляют 3 152 млн. рублей.

К настоящему времени: произведены инженерные изыскания (геодезические, геологические, экологические, археологические), разработан проект планировки, ведется подготовка к общественным слушаниям, получены технические условия на технологическое присоединение к электросетям в объеме 100 МВт, ведется разработка рабочего проекта подстанции (110 Кв) мощностью 100 МВт, прорабатываются технические условия на подключение газа - 250 млн.м³ в год[5].

Получена предварительная геологическая информация о возможности добычи на участке воды с дебетом свыше 5 000 куб.метров в сутки. Получены техусловия на организацию временного электроснабжения на участке мощностью 1 МВт. Также будет определен подрядчик и начнутся работы по бурению водяных скважин[3].

В том же 2014 году было начато строительство рекреационного парка «Dancing Green». Проект Dancing Green будет построен в Тульской области, в 105 км от Москвы. Dancing Green – парк отдыха, включающий в себя 730 вилл, гостиницу на 250 номеров, аквапарк, 1 800 кв.м spa и спортивный центр. Помимо этого, проект будет содержать такие “устойчивые” объекты, как Центр Природы, искусственное озеро, регулирующее водный баланс территории и несущее рекреационную функцию. Все здания будут построены с учетом энергоэффективных технологий. Проект Dancing Green с самых первых этапов рассматривает окружающую среду, как своего союзника. Экологичность - неотъемлемая часть бренда, часть идеи погрузить гостей курорта в совершенно иную атмосферу, абсолютно непохожую на урбанистическую среду, привычную для городского жителя. Постепенно это развилось в стратегию соответствия проекта принципам устойчивого развития. В частности, если говорить о «зеленом» строительстве, то потребность в нем возникла, как следствие исходной концепции и как часть глобальной стратегии.

На начальном этапе был сформирован ряд критериев для выбора участка. Они включают экспертную оценку устойчивости экосистемы к рекреационной нагрузке, транспортной доступности, функционально-эстетическую оценку с точки зрения возможности реализации проекта на выбранном участке[6].

АО «Корпорация развития Тульской области» оказывает активную помощь в регионе. За время своей деятельности «Корпорация» реализовала более 100 проектов на территории региона, и планируется реализовать столько же. Не смотря на экономические трудности, которые испытывает Россия, «Корпорация развития» способствует Тульской области оставаться одним из самых привлекательных для развития регионов ЦФО.

Список литературы:

- 1) <http://www.invest-tula.com/>
- 2) <http://rostec.ru/news/4518394>
- 3) <https://e-koncept.ru/2016/56061.htm>
- 4) <http://econom.tularegion.ru/documents/?SECTION=2349>
- 5) <http://wikimapia.org/29552237/ru>
- 6) <http://www.ecoestate.tv/ecoped/>

Лукина А.В.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.
Тульский филиал Финуниверситета

УМЫШЛЕННОЕ БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Общедоступность кредитов для нужд потребителей позитивно сказывается на уровне жизни населения, но большее количество взятых кредитов превращается в просроченную задолженность, что влечет за собой серьезные экономические последствия. Значительно растущие темпы увеличения объемов невозвращенных кредитов стали превышать объемы вновь выдаваемых кредитов.

На дату	По всем типам кредитов	По потребительскому кредитованию	По кредитам с использованием кредитных карт	По ипотечным кредитам	По автокредитам
01.01.2011	6,0%	6,7%	4,1%	5,1%	5,8%
01.04.2011	5,9%	6,4%	3,4%	5,7%	5,6%
01.07.2011	5,6%	6,0%	3,3%	5,5%	5,4%
01.10.2011	5,3%	5,8%	3,0%	5,2%	5,1%
01.01.2012	4,8%	5,3%	2,8%	4,4%	4,7%
01.04.2012	4,9%	5,4%	2,7%	4,5%	4,9%
01.07.2012	4,8%	5,4%	2,4%	4,3%	4,5%
01.10.2012	4,5%	5,1%	2,3%	3,9%	4,3%
01.01.2013	4,5%	4,9%	2,2%	3,9%	4,0%
01.04.2013	4,4%	5,1%	2,5%	3,6%	3,9%
01.07.2013	4,6%	5,5%	2,8%	3,4%	3,9%
01.10.2013	4,7%	5,8%	3,0%	3,3%	4,0%
01.01.2014	4,5%	5,7%	2,8%	2,9%	3,6%
01.04.2014	5,0%	6,2%	3,7%	2,9%	3,8%
01.07.2014	5,3%	6,7%	4,1%	2,8%	3,9%
01.10.2014	5,5%	7,2%	4,7%	2,5%	3,7%
01.01.2015	5,6%	7,2%	5,6%	2,5%	3,6%
01.04.2015	6,5%	8,6%	6,4%	3,0%	3,7%
Изменение за 1 квартал 2015 года, процентных пунктов	0,9	1,4	0,8	0,5	0,1

Источник: по данным Федеральной службы государственной статистики.

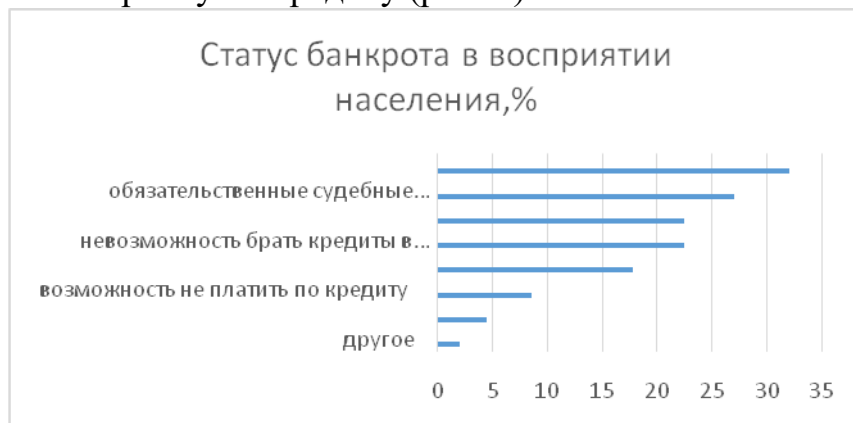
Рисунок 1: Динамика показателей просроченной потребительской задолженности в РФ.

В 2011 году задолженность по всем типам кредитов составляла 6,0%, но к началу 2013 года она уменьшилась на 1,5%. А в середине 2013 года задолженность опять начала возрастать. По сравнению с 2011 годом и апрелем 2015 она выросла на 0,5%.

Данная ситуация оказалась тяжким бременем для банковской системы и привела к снижению поступления налогов в государственный бюджет. В этой связи особую актуальность приобретает вопрос создания соответствующего рыночным условиям законодательного регулирования процессов взыскания задолженности и совершенствовании института банкротства физических лиц так, чтобы должники не могли использовать новый правовой институт банкротства физических лиц в противоправных целях, как способа избавиться от долгов.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. банкротство – это признанная арбитражным судом неспособность должника в течение более 3 месяцев в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда работников, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Ввиду низкого уровня правовой культуры в обществе понятие банкротства рассматривается как негативное явление, которое обозначает крах, безденежье. И большинство населения считают, что статус банкрота поможет получить отсрочку по кредиту. (рис. 2).



Источник: А.О. Иншакова, Е.П. Симаева “Экспертная оценка научного сообщества законодательства о банкротстве физических лиц”

Рисунок 2: Статус банкрота в восприятии населения.

Сферу банкротства физических лиц регулирует следующее законодательство:

1- При оценке наличия или отсутствия признаков криминального банкротства учитываются предписания Гражданского и Бюджетного кодексов, Федеральный закон от 06.11.2011 №402-ФЗ(ред. От 23.05.2016) «О бухгалтерском учете».

2- Процедура банкротства описана в Федеральном законе "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (действующая редакция, 2016)

3- В ст. 14.12. КоАП России определяется состав правонарушения, который влечет за собой несение ответственности административного характера за проведение умышленного банкротства.

Причинение крупного ущерба может квалифицироваться по ст.196 УК, если виновный изначально преследовал цель банкротства.

Законом № 476-ФЗ уточнено, что дела о банкротстве индивидуальных предпринимателей, рассматриваются арбитражным судом.

Дела о банкротстве граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями, рассматриваются судом общей юрисдикции.

Предусмотрено, что при рассмотрении дела о банкротстве гражданина применяются реструктуризация долгов гражданина, реализация имущества гражданина. Установлен порядок реструктуризации долгов гражданина и реализации его имущества.

Процедура банкротства физического лица начинается с подготовки. Прежде всего, необходимо привести в порядок свои финансовые дела и собрать необходимые документы для банкротства физического лица, необходимо описать в связи с чем у Вас сложилась ситуация, при которой Вы не можете

больше погашать свои долги. Эта информация подлежит включению в заявление о банкротстве физического лица.

Подготовленное заявление о банкротстве физического лица необходимо подать в Арбитражный суд с комплектом документов, предусмотренных принятым законом о банкротстве физических лиц.

Если заявление о банкротстве физического лица подано в соответствии с требованиями закона, требования кредиторов обоснованы и не погашены, а неплатежеспособность гражданина доказана – суд выносит решение о признании заявления обоснованным и вводит процедуру реструктуризации.

Эта процедура начинается с момента признания заявления о банкротстве. Одновременно, суд утверждает финансового управляющего.

На имущество гражданина может быть наложен запрет на распоряжение.

За основу плана реструктуризации должен быть взят доход должника. Из этого дохода, безусловно, необходимо вычесть денежные средства, необходимы должнику и лицам, находящимся на его иждивении. Остаток может быть направлен на погашение задолженности перед кредиторами.

По завершению процедуры реструктуризации суд объявляет должника банкротом и вводит процедуру реализации имущества.

При наличии имущества, на которое может быть обращено взыскание, управляющий описывает и оценивает его, а также представляет план продажи этого имущества.

Но есть часть имущества, на которое не может быть обращено взыскание (единственное жилье; предметы домашнего обихода; личные вещи (обувь, одежда и др.); имущество для профессиональной работы; продукты питания; топливо для отопления дома и приготовления пищи; средства транспорта для инвалидов; призы, награды, памятные знаки).

Имущество гражданина должника продается с торгов.

Умышленное банкротство – это финансовое преступление, которое влечет за собой административное или уголовное наказание.

Оно подразумевает:

- создание ситуации, которая приведет к финансовой несостоятельности;
- утаивание информации о наличии у компании или физического лица имущества, с помощью которого можно покрыть существующие долги перед кредиторами.

О потенциальной возможности использования механизма банкротства недобросовестными должниками-гражданами, как способа «избавиться от долгов», неоднократно отмечалось в современной науке.

Исследователи отмечают, что, как правило, субъектом преступных деяний в сфере экономической деятельности являются сами участники экономических отношений, т.е. лица, прямо включенные в систему хозяйствования и выполняющие в ней определенные функции.

Одним из обязательных признаков преднамеренного банкротства является причинение крупного ущерба, который согласно примечанию к ст. 169 УК РФ составляет 1 500 000 рублей, что обусловлено материальной конструкцией объективной стороны состава указанного преступления.

На основании сказанного можно сделать вывод о том, что принятие новых правовых норм, посвященных банкротству физических лиц, может способствовать использованию указанного правового механизма в противоправных целях.

Если физическое лицо во время получения кредита с самого начала не собиралось возвращать заемные денежные средства и предпринимало открытые попытки по отчуждению принадлежащего имущества, не исполняло денежные обязательства для появления признаков банкротства для использования правового механизма, то налицо преступление, которое направлено против собственности кредиторов, а именно мошенничество. По мнению ученых, использование механизма банкротства с целью хищения чужого имущества очень распространено и очень часто становится предметом судебного разбирательства.

В настоящее время законодательство жестко наказывает физических, решивших провести умышленное банкротство.

Лица, умышленно вызвавшие банкротство, могут привлекаться к административной и уголовной ответственности.

Уголовная ответственность наступает по условиям ст.196 УК в случае нанесения виновным ущерба на сумму от 1 млн. 500 тыс. руб. Возможны варианты: штраф 200 – 500 тыс. руб. либо – в сумме доходов за период от года до 3 лет; принудительные работы сроком до 5 лет; лишение свободы сроком до 6 лет.

Административная ответственность наступает за преднамеренное доведение до банкротства и квалифицируется по ч.2 ст.14.12. КоАП. Это влечет: штраф от 5 – 10 тыс. руб.; дисквалификацию сроком от года до 3 лет.

Таким образом, граждане предпочитают объявить себя банкротом, только чтобы избавиться от финансовых обязательств. Имущество, которое могло бы погасить часть долга, зачастую у них отсутствует. Из-за этого банкротство физических лиц до сих пор остается в той сфере, где осуществляются различные махинации, которые касаются процесса выяснения финансового состояния должника при заключении договора займа. Имущество заемщика можно переписать на других физических лиц, что создаст большие проблемы для кредитора.

Некоторые используют механизм признания неплатежеспособности в качестве способа для извлечения прибыли – они отказываются от погашения кредитов и страхуют имущество от реструктуризации.

Последствия такой деятельности глобальнее, чем обман одного кредитора – подобные случаи оказывают влияние на экономическую стабильность в целом. Поэтому за умышленное банкротство введена уголовная ответственность. Результат противоправного деяния может оказаться более

существенным, чем в случае с проведением процедуры по обычному сценарию – вы не только потеряете свое имущество, но и испортите репутацию, подвергнитесь другим санкциям.

Список литературы:

1. О несостоятельности (банкротстве)[Электронный ресурс]: федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (действующая редакция, 2016). <http://www.consultant.ru>
2. Уголовный кодекс Российской Федерации[Электронный ресурс]: федер. закон от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 06.07.2016). СПС КонсультантПлюс.
3. А.О. Иншакова, Е.П. Симаева Экспертная оценка научного сообщества законодательства о банкротстве физических лиц// Власть закона. 2012. № 1. С. 71-78.
4. М.А. Ефремова, А.А. Борзиков Умышленное банкротство физического лица: злоупотребление гражданским правом или состав преступления// Вестник Восточно-Сибирского института Министерства внутренних дел России . 2016. № 2(77). С. 77-87.
5. Д.Д. Цыренов, М.С. Комлев Проблема банкротства физических лиц// Ежегодник «Виттевские чтения». 2014. № 1. С. 267-268.
6. Н.В. Дутова Банкротство физического лица// Права и свободы человека и гражданина: теоретические аспекты и юридическая практика. 2016. С. 498-501.
7. Е.Ю. Попов Концептуальные аспекты предупреждения банкротства физического лица//Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 19. С. 36-45.
8. А.В. Дорофеев Банкротство физических лиц в России// Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2010. № 4-2. С. 171-174.

Пархоменко В.М.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.

Тульский филиал Финуниверситета

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сегодня редкая фирма может обойтись в процессе осуществления деятельности без периодических аудиторских проверок. Такие процедуры позволяют определить достоверность данных бухгалтерского учета, отчетности, оценить финансово-хозяйственную деятельность компании на предмет рентабельности, выявить ошибки учета, иные нарушения.

Аудит является одним из наиболее важных элементов рыночной экономики, способствующих развитию предпринимательской деятельности в целом. Аудиторская деятельность или аудиторские услуги определяется как

деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами. В свою очередь понятие «аудит» означает независимую проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности.

Услугой, которую могут оказывать только аудиторские организации или индивидуальные аудиторы, является проведение аудита бухгалтерской (финансовой) и аналогичной ей отчетности, а также проведение аудита любой иной финансовой информации.

Аудиторская организация — это коммерческая организация, являющаяся членом одной из саморегулируемых организаций аудиторов. Право осуществлять аудиторскую деятельность коммерческая организация приобретает с даты внесения сведений о ней в реестр аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемой организации аудиторов, членом которой такая организация является.

Правовые аспекты регулирования аудиторской деятельности в РФ определяет ФЗ от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016). В отличие от ранее действовавшего Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» новый Закон рассматривает механизм страхования как право, а не обязанность аудиторов. Данный закон необходимо рассматривать в контексте с другими важнейшими правовыми актами, регулирующими аудиторскую деятельность: ГК РФ, в п. 2 ст. 779 которого закреплено, что правила гл. 39 «Возмездное оказание услуг» применяются в том числе к аудиторским услугам, а также и ФЗ от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (действующая редакция) и закон РФ от 21.07.1993 № 5485-1 «О государственной тайне» (ред. от 08.03.2015), согласно которому обязательные экземпляры бухгалтерской (финансовой) отчетности вместе с аудиторскими заключениями составляют государственный информационный ресурс.

Определенное место в регулировании аудита занимают приказы: от 06.12.2010 № 161н «Об утверждении порядка выдачи квалификационного аттестата аудитора и формы квалификационного аттестата аудитора», от 17.11.2010 № 153н «Об утверждении Положения о порядке проведения квалификационного экзамена на получение квалификационного аттестата аудитора», от 27.05.2010 № 51н «Об утверждении порядка создания единой аттестационной комиссии» и др.

Аудиторская деятельность квалифицируется в качестве предпринимательской, поэтому для определения правового статуса индивидуальных аудиторов и аудиторских организаций применяются те нормы Гражданского кодекса РФ, которые подробно детализированы в специальных законодательных актах, регулирующих предпринимательскую деятельность: в законах, определяющих правовое положение коммерческих организаций (ФЗ: от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»), устанавливающих порядок

государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности (ФЗ от 08.10.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»).

Среди законодательных актов, определяющих порядок осуществления саморегулирования аудиторской деятельности, следует назвать ФЗ от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».

Большую роль в регулировании аудита играют различные стандарты. Установлено, что на территории РФ применяются международные стандарты аудита — МСА (ISA5), принимаемые Международной федерацией бухгалтеров — МФБ (IFAC1). В составе МФБ действует Комитет по международным стандартам аудита и уверенности (IAASB). На территории РФ международные стандарты аудита (МСА) будут применяться после их признания в порядке, устанавливаемом Правительством РФ. Обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников являются и федеральные стандарты аудиторской деятельности (ФСАД), утвержденные уполномоченным федеральным органом, и федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные Правительством РФ. ФСАД представляют собой подзаконные нормативные правовые акты, содержащие обязательные (императивные) правила.

Таким образом, система нормативного правового регулирования аудиторской деятельности состоит из актов различной правовой природы и юридической силы, содержащих как императивные, так и диспозитивные нормы и регулирующих частные и публичные отношения.

В аудиторской практике могут часто возникать спорные ситуации, в которых аудитору следует обратиться за юридической консультацией по тем или иным вопросам. Так, в спорных случаях международными стандартами аудита предусмотрено обращение аудитора за консультацией к специалисту в области права. Вопросы взаимодействия между аудитором и юрисконсультантом при обращении аудитора за юридической помощью практически не урегулированы никакими международными стандартами аудита. Однако, учитывая сферу применения международных стандартов аудита, необходимо отметить, что деловая практика в разных странах достаточно отличается. Следовательно, использование норм международных стандартов аудита, предусматривающих обращение аудитора за юридической поддержкой, является проблемной областью аудиторской деятельности.

Согласно Приказу Минфина России от 09.11.2016 №207 "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации" вводятся в действие новые документы, содержащие международные стандарты аудита. Со дня официального опубликования на территории РФ вступают в силу:

- Международный стандарт аудита №210 "Согласование условий аудиторских заданий";
- Международный стандарт аудита №220 "Контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности";

- Международный стандарт аудита №230 "Аудиторская документация";
- Международный стандарт аудита №260 (пересмотренный) "Информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление";
- Международный стандарт аудита №510 "Аудиторские задания, выполняемые впервые: остатки на начало периода";
- Международный стандарт аудита №540 "Аудит оценочных значений, включая оценку справедливой стоимости, и соответствующего раскрытия информации";
- Международный стандарт аудита №570 (пересмотренный) "Непрерывность деятельности";
- Международный стандарт аудита №580 "Письменные заявления";
- Международный стандарт аудита №600 "Особенности аудита финансовой отчетности группы (включая работу аудиторов компонентов)";
- Международный стандарт аудита №700 (пересмотренный) "Формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности";
- Международный стандарт аудита №701 "Информирование о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении";
- Международный стандарт аудита №705 (пересмотренный) "Модифицированное мнение в аудиторском заключении";
- Международный стандарт аудита №706 (пересмотренный) "Разделы "Важные обстоятельства" и "Прочие сведения" в аудиторском заключении";
- Международный стандарт аудита №710 "Сравнительная информация - сопоставимые показатели и сравнительная финансовая отчетность";
- Международный стандарт аудита №720 (пересмотренный) "Обязанности аудитора, относящиеся к прочей информации";
- Международный стандарт аудита №800 "Особенности аудита финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с концепцией специального назначения";
- Международный стандарт аудита №805 "Особенности аудита отдельных отчетов финансовой отчетности и отдельных элементов, групп статей или статей финансовой отчетности";
- Международный стандарт аудита №810 "Задания по предоставлению заключения об обобщенной финансовой отчетности".

Стандарты подлежат применению начиная с года, следующего за годом, в котором они вступили в силу на территории Российской Федерации. В 2017 году в случае, если договор на проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организации был заключен до 1 января 2017 года, аудит может проводиться в соответствии со стандартами, действовавшими до вступления в силу данных МСА.

Услуги аудита с каждым годом становятся все более востребованными. Растет популярность необязательного или инициативного периодического

аудита. Многие бизнес-структуры проходят экспресс-проверки перед выездными налоговыми проверками. Аудит носит возмездный характер и считается процедурой исключительно полезной, в ряде случаев – необходимой.

Список литературы

1. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016) <http://www.garant.ru>. (дата обращения: 15.11.2016).

2. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (действующая редакция) <http://www.garant.ru>. (дата обращения: 15.11.2016).

3. Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (действующая редакция) <http://www.garant.ru>. (дата обращения: 15.11.2016).

4. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) <http://www.garant.ru>. (дата обращения: 15.11.2016).

5. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей [Электронный ресурс]: федер. закон от 08.10.2001 № 129-ФЗ (ред. от 03.07.2016 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2016) <http://www.garant.ru>. (дата обращения: 15.11.2016).

6. О саморегулируемых организациях [Электронный ресурс]: федер. закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2016) <http://www.garant.ru>. (дата обращения: 15.11.2016).

7. Гущина В.В., Баранова В.А. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: учебное пособие. М: КНОРУС, 2017. 210 с.

8. Люсточкина Л.В., Штоль Н.К. Международные стандарты аудита и их использование в национальной практике аудиторской деятельности: сборник научных трудов 16-й Международной научно-практической конференции. СПб:2014. 157с.

Посохов Д.К.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.

Тулский филиал Финуниверситета

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Из года в год, франчайзинг становится всё популярнее во всём мире благодаря его доступности предпринимателю с малым капиталом. Это объясняется тем, что новый бизнес имеет наибольшие шансы выжить, имея опыт других успешных компаний. При этом, заключая договор франшизодателя, франчези не утрачивает своей самостоятельности. Владелец такой фирмы

способен нанимать сотрудников по своему усмотрению, а также решать какую часть прибыли выделять назад в предприятие, а какую забирать себе или выплачивать дивиденды собственникам ценных бумаг его компании (если они есть). Согласно статье 1033 ГК РФ, единственным правилом, которым по договору должен следовать франчези – не изменять технологию и структуру бизнеса. Стоит понимать, что заключение такого договора идёт на пользу как самому франшизодателю, поскольку он получает денежные средства с покупателя франшизы, так и для самого франчези, поскольку он может использовать бренд и ресурсы головного предприятия, а не зарабатывать их с нуля [2].

В РФ впервые законодательные нормы, позволяющие регулировать экономическую деятельность франчайзера (владельца лицензии на компанию) и франчези (покупателя данной лицензии) появились в 1996 в гл. 54 ГК РФ 1996 года «Коммерческая концессия». Данные термины имеют разные значения, но, поскольку термин «франчайзинг» не введён в юридический глоссарий ГК РФ, то эти термины считаются как синонимично близкие с точки зрения юриспруденции, поэтому на основе этой главы в ГК РФ и стали появляться первые схемы и наработки для регулирования экономической деятельности франшизы. Таким образом, франшиза — возможность получить предпринимателю часть единого комплекса под названием «франчайзинговая сеть» [3].

С юридической точки зрения, в современной России действия данного вида предпринимательства регулируется статьёй 10.27 ГК РФ. В пункте 1 указано, что по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) должна дать другой стороне за определённую плату возможность на использование комплекса прав в предпринимательской деятельности. Кроме того, согласно статье 1031 п.2 франчайзер обязан оказывать «пользователю постоянное техническое и консультативное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников», если договором коммерческой концессии не предусмотрено другое.

Согласно 4 части ГК РФ, используя новые поправки ГК, новые стандартны обозначения фирмы не считаются наименованиями компании, а такая компания должна пройти обязательную сертификацию в качестве субъекта, принадлежащего другому субъекту экономической деятельности, любым способом не противоречащем законодательству РФ.

В соответствии с 4 частью ГК, фирменное наименование может принадлежать лишь одному лицу, что соответственно не допускает возможность распоряжение исключительным правом (в том числе путем его отчуждения или предоставления другому лицу права использования фирменного наименования).

Ещё одна поправка, по которой изменился характер передачи прав на бренд франшизодателя заключается в том, что новая компания, открытая по средствам франшизы обязана верифицировать договор коммерческой концессии в Роспатенте. До этого нововведения договор должен был пройти процесс

обязательной регистрации, но при этом субъекты финансовых отношений могут на него ссылаться, если договор был заключён до данного нововведения, кроме случаев, когда компаниям приходилось вступать в финансовые отношения с третьими лицами. Согласно этой же поправке, при содержании охраняемого права в договоре, такого как бренд, договор подлежал обязательной регистрации в федеральной области исполнительной власти (в области патентов).

По статье 1040 ГК РФ, если в период действия договора коммерческой концессии истек срок действия исключительного права, пользование которым предоставлено по этому договору, либо такое право прекратилось по иному основанию, договор коммерческой концессии продолжает действовать, исключая те случаи, когда обратное не прописано в договоре между франчайзи и франчайзодателем, при том, пользователь имеет полное право получить соразмерное уменьшения причитающегося правообладателю вознаграждения. [1]

Также, согласно статье 1027 ГК РФ, можно рассмотреть вариант, по которому договором франшизы (коммерческой концессии) может быть передан бренд, товарный знак, коммерческое обозначение, а также возможность использовать право на интеллектуальную собственность, в отношении которых существует обязательная регистрация на федеральном уровне. Данное изменение позволяет использовать договор, как целостное подтверждение владения интеллектуальной собственностью. Также, устанавливается срок государственной регистрации, по которой государство регистрирует договоры и прочие документы в течении одного месяца. При этом, допускается прочие условия в договоре, исключение невероятных с законодательной точки зрения условий и реализации права на подписание договора на новый период. Между компаниями допускается любые виды платежей, что означает, что фирмы могут использовать как фиксированные, так и разовые, и периодические платежи.

Реальном примером практики регулирования взаимоотношений между франчайзодателем и франчайзи является предварительная покупка франшизы компании ООО "КОФЕ СЭТ", в результате которого, франшизодатель получил денежные средства, но так и не предоставил уникальные технологии своего общепита. В результате чего, Арбитражный суд Краснодарского края постановил удовлетворить иск истца частично, со следующей формулировкой: «Предварительный договор франчайзинга от 16.05.2011 № 7-ПД признан незаключенным, с ООО "КОФЕ СЭТ" в пользу ООО "Паритет" взыскано 1 053 583 рубля 65 копеек неосновательного обогащения, 78 245 рублей 67 копеек процентов за пользование чужими денежными средствами с 18.05.2011 по 20.04.2012, а также с 21.04.2012 проценты за пользование чужими денежными средствами по ставке 8% годовых, исходя из суммы 1053583 рубля 65 копеек по день фактической уплаты денежных средств».

Фактически же, ООО "Паритет" вернуло практически все свои финансовые ресурсы, потраченные на франшизу, которая так и не была куплена, поскольку: «ООО "Паритет" просил взыскать с предпринимателя и с ООО "КОФЕ СЭТ" солидарно 1 211 972 рубля 39 копеек, в том числе 1 053 583 рубля

65 копеек неосновательного обогащения, 158 388 рублей 74 копейки процентов за пользование чужими денежными средствами с 02.02.2012 по 19.11.2013, а также проценты за пользование чужими денежными средствами с 20.11.2013 по ставке 8,25% годовых, исходя из суммы 1 053 583 рубля 65 копеек, по день фактической уплаты денежных средств.» [4]

Самое главное – постоянное совершенствование законодательства в этой сфере, что будет улучшать возможность для манёвра компаний в юридической плоскости, а также более точно понимать права, возможности и обязанности всех субъектов правоотношений.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016). <http://base.garant.ru/10164072/55/> (дата обращения 05.12.2016)

2. Орлова О.А. Франчайзинг как форма организации бизнеса // Российское предпринимательство. 2002. № 3 (27). С. 79-83. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://bgscience.ru/lib/602/> (дата обращения 05.12.2016)

3. Лавренова А.А. Франчайзинг – как форма предпринимательства и как инструмент обеспечения конкурентоспособности организации // Экономика. Управление. Право. 2011. № 11-1. С. 56-60.

4. Судебное дело Верховного суда Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vsrf.ru/stor_pdf_ес.php?id=1411840 (дата обращения 05.12.2016)

Пугачева В.С.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.

Тульский филиал Финуниверситета

БАНКРОТСТВО

Одной из актуальных проблем в настоящее время в нашей в стране является банкротство.

Происхождение такого термина как «банкротство» предположительно относят к Италии. А точнее к итальянской фразе «banca rotta», что означает «сломанная скамья». Несколько веков назад после того как люди, занимавшиеся предпринимательской деятельностью, теряли свое состояние, ломали ту лавку, с помощью которой они работали.

Несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в полном объеме и реализовать выплату всех обязательных платежей.

Общеизвестно, что банкротами могут стать как физические, так юридические лица. Рассмотрим банкротство на примере юридических лиц – кредитных организаций.

Данную тему стоит осветить с помощью конкретного примера, а именно банкротства Акционерного Коммерческого Банка (АО) «Русский Трастовый Банк».

16 августа 2016 года Российский Центробанк лишил столичный Русский трастовый банк лицензии на осуществление банковских операций. ЦБ ссылается на неудовлетворительное качество активов и неправильную оценку кредитных рисков. Также не мало важен тот факт, что банком был полностью утрачен собственный капитал. А со стороны руководителей и собственников кредитной организации не было предпринято результативных мер по нормализации деятельности данной организации.

Спустя примерно 2 месяца после лишения лицензии данной организации (2 ноября 2016 года) Арбитражный суд Москвы признал «Русский Трастовый Банк» банкротом. А Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» была назначена конкурсным управляющим.

Выплата возмещения по вкладам, согласно федеральному закону, проводится в течение всего периода ликвидации кредитной организации. Страховое возмещение выплачивается вкладчику в размере 100 % от суммы всех его счетов (вкладов) в банке, в том числе открытых для осуществления предпринимательской деятельности, но не более 1,4 млн рублей в совокупности.

Вкладчики «Русского Трастового Банка» могут получить возмещение по открытым не для предпринимательской деятельности счетам как наличными денежными средствами, так и с помощью перечисления денежных средств на счет в банке.

Согласно полученному реестру обязательств порядка 3 тыс. вкладчиков могут обратиться в АКБ «Русский Трастовый Банк» (АО) с просьбой о выплате страхового возмещения на сумму около 3 млрд руб.

Далее немного подробнее разберем нормативные акты, регулирующие данную тему, а также обязанности суда и кредитной организации в результате банкротства.

Главным регулирующим фактором дел о банкротстве в России являются Федеральный закон и Гражданский кодекс (статья 65). Согласно Федеральному закону "О несостоятельности (банкротстве)" (ст.189.8) кредитная организация признается несостоятельной, в том случае, если она неспособна удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и исполнить обязанность по уплате необходимых платежей .

Под обязанностью кредитной организации по уплате обязательных платежей понимается обязанность кредитной организации как самостоятельного налогоплательщика по уплате обязательных платежей в соответствующие бюджеты, которые определены в соответствии с настоящим Федеральным законом, а также обязанность кредитной организации по исполнению поручений (распоряжений) о перечислении со счетов своих клиентов обязательных платежей в соответствующие бюджеты.

В случае образования признаков несостоятельности (банкротства) кредитной организации единоличный исполнительный орган кредитной организации в течение десяти дней со дня их возникновения должен:

а) направить в совет директоров (наблюдательный совет) кредитной организации мотивированное требование о созыве внеочередного общего собрания учредителей (участников) кредитной организации для рассмотрения вопроса о ликвидации кредитной организации и направлении в Банк России ходатайства об аннулировании или отзыве у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций;

б) уведомить Банк России о возникновении в кредитной организации указанных признаков несостоятельности (банкротства) и (или) указанных оснований и о направлении в совет директоров (наблюдательный совет) кредитной организации предусмотренного абзацем вторым настоящего пункта требования.

Арбитражный судом при рассмотрении дела о банкротстве кредитной организации применяется конкурсное производство. Данная процедура проводится для ликвидации организации, а также и для удовлетворения требований кредиторов.

Конкурсный управляющий для проведения конкурсного производства также назначается судом. Он (конкурсный управляющий) в свою очередь наделяется полномочиями руководителя должника.

Пример банкротства кредитной организации, приведенный в начале, является одним из многих. По всей стране расположено огромное множество банков, но не все из них остаются способными выполнять свои основные функции и обязанности.

Не являются исключениями и кредитные организации, расположенные в Тульской области. Так, некоторое время назад, обанкротился один из Тульских банков - «Тульский промышленник».

Как сообщает пресс-служба Банка России, с 27 июля 2015 отозвана лицензия на осуществление банковских операций у банка в связи с:

- неисполнением кредитной организацией федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России,

- значением всех нормативов достаточности собственных средств (капитала) ниже 2 процентов,

- снижением размера собственных средств (капитала) ниже минимального значения уставного капитала, установленного на дату государственной регистрации кредитной организации, учитывая применение мер, предусмотренных Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Стоит отметить схожесть причин, по которым кредитные организации «Тульский промышленник» и «Русский Трастовый Банк» были признаны несостоятельными.

Наиболее важным из выводов, которые можно сделать на основе настоящей работы, является то, что банкротство банков остается неотъемлемой частью современного мира. Также, несмотря на все изменения, которые были внесены в соответствующие законы, в России с каждым годом число обанкротившихся кредитных организаций значительно увеличивается. Поэтому нормативные акты всё требуют определенных, эффективных поправок.

Завершить данную статью мне бы хотелось словами великого шотландского экономиста Адама Смита: «Банкротство, пожалуй, представляет собой величайшее и самое унижающее бедствие, какое только может постигнуть невинного человека. Поэтому большая часть людей достаточно осторожна, чтобы избежать его. Правда, не всем это удастся, но ведь и виселицы избежать удается не всем.»

Список литературы:

- 1) Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О несостоятельности (банкротстве)".
- 2) Т.А. Скворцова, М.Б. Смоленский Предпринимательское право : учебное пособие . М. : Юстицинформ, 2014. 402 с.
- 3) ЦБ РФ отозвал лицензию у Русского трастового банка – URL: http://www.aif.ru/money/market/cb_rf_otozval_licenziyu_u_russkogo_trastovogo_banka
- 4) Русский Трастовый Банк признан банкротом – URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9330076>

Симошина А.С.

Научн. рук.: канд. филос. наук, доц. Журавлев М.С.
Тульский филиал Финуниверситета

«РАБОТА ИЛИ ВТОРОЙ РЕБЁНОК»

Интересно, что во времена молодости наших родителей, вопрос о том, стоит ли рожать второго ребёнка или нет, практически не обговаривался. Все было и так понятно, что двое деток – это норма. Если в какой-то семье был один ребёнок, окружающие сразу подозревали «неладное». Наступил век великих технологических открытий и переворотов. И сразу же возникла проблема рождаемости населения, которая в данное время является одной из актуальных в современной России и входит в число стратегически важных вопросов государственной политики [1] Если заглянуть в таблицу демографической нагрузки [см таблицу №1] можно увидеть, как быстро уменьшается коэффициент демографической нагрузки детей [2]

Демографический спад, наблюдаемый с начала 2000-х годов, объясняют серьёзным снижением рождаемости, которые были вызваны не только экономическими трудностями, но и ценностными изменениями общества. В России, как и в Северной Америке [Kalleberg, 2011], для большей части населения размер трудового дохода одного человека порой не достаточно для

содержания семьи с двумя и более детьми, из-за этого женщинам часто приходится возвращаться на работу после рождения первого ребенка. Поэтому ситуация на рынке труда является одним из факторов, определяющий решение родить второго ребенка. Опрос женщин из разных городов России показал, что затруднительный выход на рынок труда оказывается непосредственное влияние на решение не рожать второго ребенка для матерей с невысоки достатком [3]

Таблица 1

*Коэффициенты демографической нагрузки,
общая демографическая нагрузка, нагрузка детьми и пожилыми
на 100 человек трудоспособного населения. Россия, 2000–2050 гг.*

Год	Коэффициент демографической нагрузки	Коэффициент демографической нагрузки детьми	Коэффициент демографической нагрузки пожилыми
2000	57,3	28,2	29,1
2005	46,8	21,2	25,6
2010	46,8	19,9	26,9
2015	52,1	20,7	31,4
2020	59,4	21,7	37,7
2025	64,5	21,7	42,8
2030	65,9	20,9	45,0
2035	69,6	20,7	48,9
2040	76,5	21,9	54,6
2045	88,6	24,5	64,1
2050	103,0	27,5	75,5

В России один ребенок - это норма, поэтому большинство женщин рожают вне зависимости от работы и условий труда. На второго ребенка решаются не все семьи, на это может влиять такой фактор как, например, материнская занятость. Таким образом, можно сказать, что отказ от рождение второго ребенка могут послужить трудности на рынке труда. Если женщина после рождения первого ребенка сталкивается с трудностями при возвращении на работу, то это оказывает не посредственное влияние на принятие решения о рождении второго и последующих детей. Рациональным решением для женщины было бы уйти с производства и сосредоточится на воспитании детей, раз ее полезность в финансовом плане стала меньше. Вместе с тем необходимо отметить, что в соответствии с нашим трудовым законодательством женщины с детьми являются одним из самых защищенных в мире, так как имеют оплачиваемый отпуск по уходу за ребенком до 1,5 лет и неоплачиваемый отпуск по уходу за ребенком до 3 лет. Это означает, что женщине

гарантируется ее прежнее рабочее место. Однако, в настоящее время растет число женщин, для которых работа и самореализация играет важную роль в жизни. В российских условиях в потребностях самореализации у женщин обусловлена тем, что зарплата мужа недостаточна для содержания семьи [3]

РАБОТА ИЛИ СЕМЬЯ: ЧТО ВАЖНЕЕ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ЖЕНЩИНЕ?

Проведя опрос, социологи выяснили, что для разного круга женщин работа и семья представляют собой разные ценности. Например, для женщины-руководителя семья и работа важны в равной степени. Каждая вторая безработная женщина считает, что семья намного важнее работы. Часть респондентов считает, что если женщина работает полный рабочий день, то это плохо сказывается на семье, а другая часть, что если оба родителя работают полный рабочий день, то это плохо сказывается на детях дошкольного возраста.

Однако женщина не всегда может добиться успеха в карьере не смотря на её опыт и квалификацию. Широко распространено мнение, что женщина не может достичь карьерных высот т.к, свое основное время затрачивает на семью.

В настоящее время по-прежнему господствует два мнение о положении женщины на работе и в семье. С одной стороны считают, что женщина должна иметь материальную независимость, с другой стороны респонденты согласны с давно установившимися традициями, что женщина в первую очередь должна заботиться о семье и работа уходит на второй план, а мужчина в свою очередь должен зарабатывать деньги и содержать семью.

Но, не смотря на все трудности современного мира российские семьи, предпочитают рожать двух и более детей. При этом же женщина продолжает работать и занимать высокое положение в обществе.

Список литературы

1. Маклакова Е.А. // журнал «Царскосельского чтения», № 4, 2013 г., с. 41.
2. Алешкевский И.А. «Демографический кризис как угроза национальной безопасности России» // Журнальный клуб Лентелрос «Век глобализации» №2, 2012 г.
3. Карабчук Т, Миронова А, Ремезкова В., статья «Работа или второй ребенок»

Стаханова Ю.В.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.

Тульский филиал Финуниверситета

ПЕРСПЕКТИВЫ ОТМЕНЫ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА: ЗА И ПРОТИВ

В связи с ухудшением экономического состояния нашей страны, нестабильностью курса национальной валюты и возрастающим дефицитом бюджета появляется целый ряд предложений по реформированию налоговой

системы. Одним из них является предложение по отмене транспортного налога за счет увеличения акцизных ставок на автомобильное топливо. Транспортный налог служит целевым, он направляется на развитие и содержание автомобильных дорог. Тем не менее в последнее время возникает разница между повышающимися потребностями бюджета дорожных фондов и возможностью увеличивать налоговые доходы. Так, в большинстве регионов страны депутаты уже повысили ставки транспортного налога до максимально возможных (что, конечно, вызывает недовольство владельцев автомобилей)[1]. Более того, в настоящее время система расчёта налога не предусматривает взаимосвязь суммы налога и величины пользования дорогами. Таким образом, разрешить появившееся противоречие можно или внесением поправок в Налоговый кодекс с сохранением системы расчёта налога, или отказом от транспортного налога с выбором другого источника налоговых поступлений [2].

Начало было положено депутатами Волгоградской думы, которые выступили с предложением об отмене транспортного налога за счет увеличения акцизов на автомобильное топливо (бензин, дизельное топливо, природный газ и др.). Такая позиция вполне соответствует интересам автомобилистов. По мнению инициаторов законопроекта, недочет существующей системы сбора транспортного налога состоит в том, что водителям, которые проезжают достаточно большие расстояния в день, и водителям, которые выезжают на дороги несколько раз за год, приходится платить равную сумму. По действующим требованиям транспортный налог рассчитывается исходя из мощности автомобиля. Если же увеличить акциз, автомобилисты смогут платить налог в зависимости от пробега автомобиля за год.

Помимо этого, нововведение в определенной мере дает возможность автомобилистам лично устанавливать сумму выплат в пользу государства за собственное транспортное средство. Таким образом, законопроект предлагает более либеральную форму уплаты налогов за эксплуатируемый автомобиль: «Мы понимаем, что это приведет к увеличению цены на топливо, но ведь взамен водители не будут платить транспортный налог», – так обозначил свою позицию Председатель комитета по бюджету, налогам и финансовой политике Волгоградской думы В.Г. Попов. Но депутаты Государственной Думы высказались против данного законопроекта и приняли решение отказать в его поддержке.

Разберем все возможные преимущества и издержки, возникающие в следствии отмены транспортного налога. Вначале рассмотрим положительные аспекты. Во-первых, отказ от транспортного налога в пользу увеличения акцизов упрочнит взаимосвязь размера налоговых выплат с объемом поездок: чем больше автомобилисты будут пользоваться социальными благами (автомобильными дорогами), тем выше налог будут платить за них. Это повысит в некоторой мере реализацию принципа справедливости в системе налогообложения (предполагает участие физических и юридических лиц в финансировании расходов государства соразмерно своим доходам и

возможностям). Во-вторых, каждому налогоплательщику станет доступно регулирование суммы уплачиваемых им налогов. В данный момент причина невозможности регулировать сумму налоговых выплат каждым налогоплательщиком состоит в том, что величина транспортного налога определяется только наличием автомобиля в собственности. Если же отказаться от транспортного налога, то это позволит налогоплательщику влиять на величину выплачиваемых налогов при помощи регулирования количества поездок и объема потребляемого топлива. В-третьих, увеличение акцизов может повысить стоимость топлива, а это будет способствовать экономии потребляемых природных ресурсов и в будущем позволит понизить выбросы веществ, которые загрязняют атмосферу. В-четвертых, поменяв источник доходов бюджетной системы, можно увеличить поступления в Дорожный фонд РФ. И, в-пятых, с отменой транспортного налога также изменится характер выплат налога при потреблении топлива в зависимости от мощности автомобиля. При нынешней системе выплаты налога имеют ступенчатый характер, т.е. ставки возрастают при сравнительно меньшем увеличении мощности транспортного средства.

Главное препятствие для отмены транспортного налога, на которое опираются депутаты Государственной Думы – это резкое ограничение в возможности предоставления льгот отдельным категориям налогоплательщиков (инвалидам, героям СССР и Российской Федерации, ветеранам ВОВ и т. д.) Однако это возражение недостаточно убедительно, так как число льготников не так уж колоссально по сравнению с количеством «рядовых» автомобилистов. В любом случае, при введении топливных акцизов можно разрешить вопрос с льготниками на индивидуальной основе путем предоставления компенсационных выплат. Следует также отметить следующий аспект преобразования транспортного налога, который нельзя конкретно отнести к плюсам или к минусам. В настоящее время транспортный налог является региональным, что позволяет учитывать самостоятельность каждого субъекта РФ при взимании налога, а также при использовании доходов от данного налога в качестве собственных доходов региональных бюджетов [2]. Следовательно, его отмена создаст более унифицированные условия для формирования региональных дорожных фондов, чем существующие в настоящее время.

Таким образом, аргументы в пользу замены транспортного налога за счет увеличения ставки акцизов более убедительны, чем в пользу сохранения существующей системы взимания налогов в зависимости от мощности транспортного средства.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 No 117 - ФЗ (ред. от 15.02.2016) <http://www.garant.ru>. (дата обращения: 24.11.2016).

2. Сергеева Т.Ю. Транспортный налог в вопросах и ответах / Т.Ю. Сергеева. - М. : Альфа-Пресс, 2015. - 103 с.

3. Л. И. Гончаренко Налоги и налоговая система Российской Федерации : учебник и практикум для академического бакалавриата. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 541 с.

Сулова О. А.

Научн. рук.: канд. ист. наук, ст. пр. Шелкоплясова Н.И.

Тульский филиал Финуниверситета

ПРАВОВОЙ СТАТУС ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации [1] (далее - ГК РФ), все юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие. Одной из наиболее часто встречающихся в современной России форм коммерческих организаций является общество с ограниченной ответственностью. Современное законодательство содержит определение ООО в двух нормативно-правовых актах, таких как ГК РФ и федеральный закон от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [2] (далее – Закон № 14-ФЗ). Эти положения почти идентичны, разница заключается лишь в том, что в Законе № 14-ФЗ детально указано, что данное общество может быть создано одним или несколькими лицами.

Исходя из этого, общество с ограниченной ответственностью можно определить как созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества. Таким образом, название «общество с ограниченной ответственностью» не совсем точное, поскольку само общество несет полную ответственность по своим обязательствам, а участники общества, в свою очередь, не несут никакой ответственности кроме случаев, предусмотренных законом.

В данной статье рассматривается правовой статус общества с ограниченной ответственностью. Правовой статус — установленное нормами права положение его субъектов, совокупность их прав и обязанностей.

Являясь коммерческой организацией, общество в соответствии со ст. 49 ГК и п. 2 ст. 2 ФЗ «Об ООО» обладает общей правоспособностью, т. е. может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом. В ст. 2 ФЗ «Об ООО» наряду с этим отмечается, что деятельность общества не должна противоречить предмету и целям, определенно ограниченным в уставе общества. Такие ограничения могут устанавливаться в уставе по решению либо учредителей (при создании общества), либо общего собрания участников

(путем внесения изменений и дополнений в устав), исходя из целей, для реализации которых создается данное общество. При этом необходимо, чтобы соответствующие ограничения видов деятельности были четко отражены в уставе – путем указания в нем исчерпывающего (законченного) перечня либо включения в устав оговорки, которая запрещает определенные виды деятельности, и т.д. [3]

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации. Правоспособность общества прекращается с его ликвидацией и внесением записи об этом в единый государственный реестр юридических лиц. Если иные условия не оговорены в уставе, общество действует без ограничения срока [5].

В соответствии с ч. 1 ст. 66 ГК РФ имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное ООО в ходе его деятельности поступает в собственность общества. При этом размер минимального уставного капитала данного юридического лица установлен в 10 тысяч рублей. Имущественная обособленность для ООО носит характер императивного требования о наличии положительного имущества, что подтверждается комплексным анализом взаимодействующих норм ГК РФ и Закона № 14-ФЗ. Так одним из условий регистрации объединения в качестве общества является предварительная оплата его уставного капитала в размере не менее трех четвертей. Оставшуюся часть, каждый учредитель должен оплатить в течение срока, предусмотренного договором об учреждении ООО (решением об учреждении – при создании одним учредителем), но в любом случае такой срок не может превышать четыре месяца с момента государственной регистрации [6].

В соответствии с российским законодательством юридическое лицо несет ответственность за свою деятельность. В частности, 56 статья ГК РФ устанавливает, что Общество с ограниченной ответственностью отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

При этом учредитель или собственник имущества не отвечает по обязательствам Общества, а Общество не отвечает по обязательствам учредителя или собственника. Этим, собственно, и удобно ООО.

ООО обладает возможностью выступать в гражданском обороте от своего имени, что означает возможность от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести обязанности, а также выступать истцом и ответчиком в суде. Этот признак общества, одновременно, является и той целью, ради которой оно и создается. При этом, что выступить в имущественных отношениях от своего имени, необходимо иметь это имя.

В соответствии со ст. 4 Закона № 14-ФЗ общество должно иметь полное и вправе иметь сокращенное фирменное наименование на русском языке и языках народов Российской Федерации и (или) иностранных языках[2].

Наименование организации становится ее фирменным наименованием при ее регистрации в качестве юридического лица, на что обращает внимание и судебная практика [5]. Поэтому исключительное право на фирменное

наименование, в соответствии с п. 2 ст. 1475 ГК, возникает со дня государственной регистрации ООО и прекращается в момент исключения фирменного наименования из Единого государственного реестра юридических лиц в связи с прекращением юридического лица либо изменением его фирменного наименования.

Помимо специальных признаков ООО имеет индивидуальные характеристики, которые предопределяется как объективными условиями, в которых создается то или иное конкретное общество, так и – субъективными, зависящими от устремлений и интересов участников этого ООО, соотношения их долей и возможности и желания влиять на выбор стратегии и тактики, созданного ими юридического лица, индивидуализирующие признаки каждого отдельно взятого ООО определяются его уставом, как формальной основой его деятельности.

Акционерное общество является более сложной организационной формой по сравнению с Обществом с ограниченной ответственностью, поэтому ООО предпочтительнее для начала малого и среднего бизнеса. Сфера деятельности ООО, практически не имеет ограничений, в отличие от ИП, которые не могут заниматься производством алкогольной продукции, вопросами страхования и другими видами, предусмотренных законодательством. Таким образом, можно сказать, что общество с ограниченной ответственностью имеет несколько преимуществ перед другими формами коммерческих организаций.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 3.07.2016). СПС КонсультантПлюс.

2. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон от от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ. СПС КонсультантПлюс.

3. О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации. Постановление Пленума Верховного Суда РФ N 6, Пленума ВАС РФ N 8 от 01.07.1996 (ред. от 24.03.2016). СПС КонсультантПлюс.

4. Дело № А40-81441/13-104-757: Постановление ФАС Московского округа от 19 июня 2014 г.) Режим доступа. URL: <http://www.consultant.ru/online/base>.

5. Сапко С. И. Правовой статус общества с ограниченной ответственностью по законодательству России [Электронный ресурс]. <http://cyberleninka.ru>

6. Юрочкин М.А. Теоретико-правовая характеристика Общества с ограниченной ответственностью в системе юридических лиц Российской Федерации [Электронный ресурс]. <http://elibrary.ru>

Теряева А.В.
Научн. рук.: канд. филос. наук, доц. Бормотов И.В.
Тульский филиал Финуниверситета

СОЦИАЛЬНЫЙ КРИЗИС: К ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ

Изменения, проходящие во всех сферах российского общества, явились источником множества противоречий, конфликтов и кризисов, которые на рубеже XX-XXI веков породили другие, еще более глубокие, затяжные и разрушительные процессы трансформации современного социума. По мнению петербургского футуролога С. Переслегина это можно охарактеризовать как «кризис индустриальной фазы развития».

В силу того, что кризисы всегда сопровождаются нарушением сложившегося социального порядка, социальные системы встают перед необходимостью искать выход из создавшегося положения (которое может быть тягостным, сложным и болезненным). Это связано с не конструктивностью и разрушительностью ряда кризисов, которые заставляют общественный организм разрабатывать предохранительные “клапаны” в виде стратегических и тактических приёмов по их предупреждению и разрешению.

Социальный кризис – это сложнейшее общественное явление, которое имеет самые разнообразные проявления. Не случайно существует множество определений дефиниции «социальный кризис», каждое из которых зависит от того, с позиции какой науки и под углом какой парадигмы он рассматривается. Существует также подход, который рассматривает кризис в широком и узком смысле. В первом значении под социальным кризисом понимается любой кризис, касающийся различных субъектов социального действия. А в узком смысле – под социальным кризисом понимается разбалансированность связей в одной только сфере жизнедеятельности общества (социальной), касающейся системы социального обеспечения и социальной защиты человека. [1.с.178]

Анализ различных подходов к определению данного понятия показывает, что «за скобками» многих существующих в научной литературе определений остается нередко такая его сущностная характеристика как социальная связь. Изучение показывает, что любой кризис это всегда процесс разрыва устоявшихся социальных связей различного уровня – микро, мезо, макро и прочих. Поэтому есть все основания подойти к определению социального кризиса в этом аспекте и определять кризис как процесс крайнего обострения противоречий в обществе, резкое нарастание критической массы конфликтов до такой точки, за которой последует разрыв социальных связей.

При рассмотрении кризиса в социальной науке используется понятие “аномии” (Э. Дюркгейм и Р. Мертон) в котором фиксируется переходность, кризисность эпохи, а также временное ослабление социально-регулятивных механизмов. Это оказывает непосредственное влияние на социальное развитие общества, в котором старые социальные нормы уже во многом не работают, а новые еще не заработали, так как не сформировались. [2.с.88]

Поскольку кризисы являются необходимыми «спутниками» развития человеческих обществ, то важным моментом их анализа является разработка всесторонней классификации кризисов.

Социальные кризисы могут быть классифицированы по следующим основаниям:

- по признаку явности и латентности (явные и латентные);
- по причинам, вызвавшим кризис (объективные и субъективные);
- по наличию иницирующих субъектов кризиса (естественные и искусственные);
- по степени предсказуемости (предвидимые и неожиданные);
- по остроте и глубине (глубокие и поверхностные);
- по последствиям для общества и для его подсистем;
- иницированные внутренними, внешними процессами и обстоятельствами (эндогенные и экзогенные);
- по масштабам распространения в социальном организме (общие и локальные);
- по длительности протекания (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные и перманентные);
- по сферам проявления (политические, экономические, социальные, культурные). [1.с. 207-208]

Для разрешения социальных кризисов используются различные стратегии (принудительно-силовая, невмешательства и компромиссно-консенсусная) каждая из них имеет свои плюсы и минусы. Однако в любом случае более предпочтительными, но в то же время сложными, являются консенсусные стратегии, которые делают упор на выработке общих подходов к разрешению кризиса с целью удовлетворения интересов всех заинтересованных сторон с широким использованием различных согласительных процедур. Специфика же их использования такова, что принудительно - силовая стратегия применима в условиях вползания социума в катастрофическую стадию, а компромиссно-консенсусная в большей степени применима в обстановке, когда осуществляется постепенная перестройка ядра социальной системы.[3.с.354]

В социологии проводятся серьезные исследования, направленные на изучение социальных кризисов, но в то же время есть обширное проблемное поле, которое требует дальнейших усилий исследований.

Список литературы

1. Борцов, Ю. С. Социология : учебное пособие / Ю.С. Борцов. - М. : Инфра-М, 2012. - 351 с.
2. Прошанов С.Л. Социальный конфликт в трудах российских социологов начала XX века // Социол. исслед. – 2013. – № 12. – 296 стр.
3. Холостова, Е.И. Социальная работа: теория и практика: Учеб. Пособие / Е.И. Холостова - М.: ИНФРА-М, 2014. – 427 стр.

Трифонов А.С.
Научн. рук.: канд. филос. наук, доц. Бормотов И.В.
Тульский филиал Финуниверситета

СТРУКТУРНЫЙ ФУНКЦИОНАЛИЗМ КАК ПАРАДИГМАЛЬНЫЙ ПРИНЦИП ПОСТРОЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

При обосновании функции исходят из необходимости объяснять социальную активность или явление путем изучения его последствий для функционирования какой-либо другой социальной активности, учреждения либо общества в целом. Функционализм рассматривает общество с позиций системного подхода в виде взаимодействующих и саморегулирующихся частей. Основатели структурного функционализма (Т. Парсонс и Р. Мертон) рассматривают социальную систему как совокупность множества элементов, характерная особенность которых состоит в том, что связи между ними сильнее, чем связи между элементами и окружением.

Выделяют *два основных направления* в развитии теории структурного анализа.

Первое направление позволяет определить те условия, выполнение которых необходимо для существования социальной системы, и выявления структурных элементов, способствующих для реализации этих условий.

Второе направление выявляет и описывает те структуры, которые удастся обнаружить в исследуемой системе, и выясняет влияние этих структур на воспроизводство системы. То есть, имея представление о структурах, определить свойственные им функции.

Идеологом первого направления стратегии структурно-функционального анализа является выдающийся американский исследователь *Толкотт Парсонс* (1902-1979), который в своих основных работах «Структура социального действия» (1937) и «Социальная система» (1951) предлагает рассматривать общество как целостную систему, элементы которой находятся в функциональных связях и отношениях.

Образцом второго типа стратегии структурно-функционального анализа служат работы *Роберта Мертона* (1910-2003) в особенности его книга «Социальная теория и социальная структура» (1949).

Согласно его представлениям, не следует постулировать функциональность всех социальных структур, а необходимо выявлять значение каждой из них для людей, чья деятельность организуется и регулируется структурами, и типом влияния этих структур на систему.

Такое понимание социальной системы позволяет представить ее структуру в следующем виде: субъект действия, определенная ситуация и ценностно-нормативные предписания как условие действия.

Таким образом, структурный функционализм является одним из компонентов системного подхода, заключающийся в выявлении функций отдельных элементов данного социального образования и их взаимодействия.

Список литературы:

1. Батыгин Г.С. Вестник Российского университета дружбы народов. Социология.
2. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. Социальная структура и аномия. // Социологические исследования. - 1992. - №2-4.
3. Комаров М.С. Введение в социологию. М., 1994. Гл. "Социальные системы и социальная структура".

Статьи на английском языке

Винкуватова К.А., Позднышева А.С., Красова В.Ю.
Научн. рук. : канд. филол. наук, ст. преп. Столярова Л. Г.
Тулский филиал Финуниверситета

THE DOLLAR'S STRENGTH IS A PROBLEM FOR THE WORLD

Dollar is a freely convertible currency (FCC). It means that dollars can be exchanged in any country of the world. The value of the dollar in modern world economy is great.

The freely convertible currency can not only be exchanged for the state currency without restrictions. Besides, currency export from any state shouldn't be limited by the authorities. Now there are 17 freely convertible currencies, including euro, pound sterling and yen. Other freely convertible currencies are tied to dollar exchange rate. The most part of financial transactions between the companies of the different countries are carried out in the American currency. Euro is tied to the EU, and yen - to an Asian zone of influence, but the dollar has no geographical binding.

The dollar prevails in the world money supply. It means that more than 61 percent of all goods are estimated in US dollars. "Dollar language" is understood in hundreds of the countries of the world. Foreign tourists in difficult situations can rely on dollar.

When economic historians look back on the years following the global financial crisis, they might ponder the exact moment at which the boom in offshore dollar-lending reached its zenith. Was it September 2012, when Zambia issued its debut Eurobond (dollar-denominated bond), at a yield of 5.4%, and received \$12bn of orders? Perhaps it was a year later, when investors gobbled up an \$850m Eurobond issue. In between Petrobras, Brazil's state oil company, was able to issue \$11bn of ten-year bonds in May 2013, a record for an emerging-market firm, at a generously low yield of 4.35%.

Investors had reason to regret those purchases even before the dollar's latest surge. Between November 9th, when Donald Trump won the presidential election in America, and the Thanksgiving holiday, the dollar rose by 3% against a basket of rich-world currencies. Such a jump in so short a time is rare. The dollar-borrowing binge during these years helps explain why the greenback bounced so sharply.

The latest leg-up in the dollar has a proximate cause. Investors expect Mr Trump to find common ground with Congress on cuts to corporate taxes and increases in infrastructure spending. A fiscal splurge may push the Federal Reserve to raise interest rates more quickly, drawing capital back to America and lifting the dollar. If corporate-tax cuts spur multinational companies to repatriate the pile of earnings they have hitherto kept offshore, it will further buoy the greenback.

Monetary policy in the euro zone will stay easy. The European Central Bank is expected to extend its bond-buying programme at its next big policy meeting, on December 8th. And Mr Trump's election is a "present" to the Bank of Japan, says

Paul Sheard of S&P Global. In September it committed to overshoot its 2% inflation target. A weaker yen helps; in the weeks after Mr Trump's election, it fell by 7%.

If a strong dollar is cheered in Tokyo and Frankfurt, it is rather less welcome in emerging markets—for three reasons. First, sharp falls in currencies put pressure on central banks to raise interest rates, both to prevent further depreciation and to contain the resulting inflation. Turkey's central bank raised interest rates on November 24th in response to a fall in the lira to an all-time low against the dollar, for example.

Second, a stronger dollar also has an indirect impact on credit conditions in emerging markets. A study by Valentina Bruno of the American University in Washington and Hyun Song Shin, of the BIS, found that those emerging-market companies able to borrow in dollars act like surrogate financial firms, lending on a chunk of borrowed funds at home. When the dollar was weak, such firms borrowed freely in global markets. A strengthening dollar, in contrast, causes a general tightening of credit in emerging markets.

A third effect comes from the legacy of past dollar borrowing. As firms rush to pay off their dollar debts, which loom ever larger in home-currency terms, they are likely to cut back on investment and jobs.

The impact of a stronger dollar is evident in rich-world finance, too. A shibboleth of finance is that foreign-exchange markets follow “covered-interest parity”, which says the forward rate should reflect the current (or “spot”) rate and the gap between interest rates on each currency. Otherwise an arbitrageur could simply buy a currency today, lock in the forward price, pocket the interest and still take a profit when the forward contract is settled. The interest-rate gap implicit in forward markets should be zero. For dollar-yen contracts in three months' time it has blown out to almost 0.9%. That means firms and banks are paying far more than is normal to buy dollars with the currency risk hedged. The cost of hedging seems to rise with the dollar's ascent.

Parallels have been drawn with an earlier period of sustained dollar strength. The dollar's 50% increase between 1980 and 1985 was brutal for America's exporters. The pressure for higher trade barriers was only defused by the Plaza Accord of 1985, a rich-country pact to weaken the dollar. The biggest concern about the latest dollar rally is that it will spur not agreement but conflict. Mr Trump seems all-too eager to resort to protectionism in a misguided attempt to balance America's trade. A stronger dollar might be the trigger for such a disastrous move.

Dollars have great demand in the world market, and the USA prints more and more money, not provided with goods and gold. Such irresponsible policy can lead to its complete depreciation.

Bibliography

1. The dollar's role in the in world economy [Электронный ресурс]: <http://www.kakprosto.ru/kak-848670-dollar-ssha---rol-v-mirovoy-ekonomike>

2. The dollar's strength is a problem for the world [Электронный ресурс]: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21711037-what-recent-strength-dollar-means-global-economy-dollars>.

Гвоздикова Н.К.

Научн. рук.: канд. филол. наук, доц. Овчинникова Н.В.

Тульский филиал Финуниверситета

ECONOMIC CONSEQUENCES OF POLITICAL MOVES

For those of us who were wrong about the US presidential election, it is worth suppressing emotional reactions, at least for a month or two, and attempting a dispassionate judgment about what Donald Trump's administration may mean for the world.

The good news starts with US growth, which will almost surely accelerate above the 2.2% average annual rate [2]. With a Republican president, the party has always been glad to boost public spending and relax debt limits, as it was under Presidents Ronald Reagan and George W Bush. Thus, Trump will be able to implement the Keynesian fiscal stimulus that Obama often proposed but was unable to deliver. The resulting deficits may be described as "supply-side economics", rather than Keynesian stimulus, but the effect will be the same: growth and inflation will both increase [2].

Second, sensible tax reforms, such as an amnesty for multinational companies that repatriate foreign profits, will finally become law [2]. The Republicans' hegemony will enable easy agreement on tax cuts financed mainly by higher public borrowing, rather than by facing down special interest lobbies' resistance to the elimination of exemptions and loopholes. These tax reforms will create even bigger budget deficits, which in turn will stimulate more growth and inflation.

A third boost to economic growth will come from deregulation. While battles over energy and environmental laws may dominate the headlines, the biggest economic impact will come from reversing bank regulations.

Fourth, Trump could be good for geopolitical stability, at least in the short term [2]. Trump's preference for transactional realpolitik over Obama's liberal interventionism should stabilise relations with Russia and China as the world is divided into spheres of influence. Trump could give Russia freer rein in Ukraine and Syria in exchange for restraint in central Europe and the Baltics. Though many outside America are dismayed at the prospect of Donald Trump as president, not everyone is despondent. When the news of Mr Trump's victory reached the floor of the Duma, Russia's lower house of parliament, the assembled politicians burst into applause. Such enthusiasm in Russia is in part a reflection of the bromance between Mr Trump and Vladimir Putin, Russia's president. But it is also because Russia may be one of the few economies that might benefit from—or at least, be indifferent to—a Trump presidency.

It helps that Russia's economy has endured a rough time recently and that some kind of rebound is probably due. Its GDP fell by 3.7% last year and will shrink

again this year, according to the IMF [1]. Russia has one of the cheapest currencies in The Economist's Big Mac Index, which compares the relative cost of burgers across the globe. By this measure, the rouble is around 60% undervalued against the dollar. Inflation, which rose to over 16% in early 2015 after a big fall in the rouble, has fallen to around 6% [1]. That has allowed Russia's central bank gradually to reduce interest rates from a peak of 17% to 10% [1]. Mr Trump's victory raises the chances that economic sanctions imposed by the West, following Russian interference in Ukraine, will be lifted. That will give the economy an extra fillip.

Western analysts have also hinted that anti-Russian sanctions may be loosened soon. There is a possibility of a "reduction in sanctions in the coming months, allowing Russian businesses to more easily finance themselves," Michael Levy, London-based frontier and emerging-market investment director at Barings told Bloomberg [3].

Finally, Trump's election could force Americans to recognise flaws in their own democracy.

Now for the bad news. For the first time since the 1930s, the US has a president who views trade as a zero-sum game [2]. US global leadership is therefore bound to shift away from free trade, globalisation, and open markets.

A second, more immediate, threat stems from enacting large tax cuts and boosting public spending in an economy already nearing full employment, which implies accelerating inflation, higher interest rates, or probably some combination of the two.

With the US economy growing faster than expected and long-term interest rates rising, excessive strengthening of the dollar is a third major risk.

Fourth, the combination of a dollar squeeze and protectionism spells big trouble for developing countries, with the possible exception of some relatively closed economies such as Brazil, Russia, and India, whose development strategies are less reliant on free trade and foreign financing [2].

Finally, the most dangerous consequence of Trump's victory may be its contagion effect on Europe. Trump looks like a leading indicator of populist upheavals in Europe, which could trigger another euro crisis and threaten the breakup of the European Union.

List of references

1. Coming up Trump [electronic resource]: Mode of access: <http://www.economist.com>
2. 10 economic consequences of Donald Trump's election win [electronic resource]: Mode of access: www.theguardian.com
3. Trump win chance to end anti-Russian sanctions – Economy Minister [electronic resource]: Mode of access: www.rt.com

Дробот Е.С.
Научн.рук.: канд. филолог. наук, доц. Овчинникова Н.В.
Тульский филиал Финуниверситета

TRENDS IN GLOBAL DEVELOPMENT

Over the past few months there have been some trends in the development of international relations. It is concerned with financial markets, where there are some anomalies.

This is primarily due to the difference in the ratio of exchange between the two countries that led investors to carry out complex foreign exchange transactions. In addition, it is changing the face of world trade in goods. In this case, notably the impact of globalization on the development of national markets, and sometimes their leading role in this development. Therefore, we would like to see more of these basic trends.

After the 2007-08 financial crisis, markets are less efficient and liquid than before. The evidence can be found in the currency markets. In foreign-exchange markets it is possible to buy currency at today's rate (the spot market) or at some future point (the forward market) [1]. Any student of the currency markets will quickly come across the idea of "covered-interest parity". This states that the gap between the spot price and the forward price will equal the interest-rate differential between the two countries.

Imagine that American 12-month interest rates are 10% and Japanese rates are 5%. Japanese investors will be tempted to buy dollars, earn interest on them for a year and then cover the exchange-rate risk through a forward deal (Picture 1). So lots of people will be selling dollars in the forward market. They will keep doing so until the dollar is 5% cheaper there than in the spot market, and there is no profit in the trade.



Picture 1 – Disparity

Others argues that two factors explain the phenomenon. First, many participants in the foreign-exchange markets are seeking to hedge their exposures, almost regardless of the costs. Take a Dutch pension fund which decides to invest in Treasury bonds because it trusts the American government's creditworthiness [1]. The pension fund's liabilities—payments to Dutch retirees—are in euros and it does not want to take the currency risk of owning dollars

Another group of inveterate hedgers are international banks which, by the nature of their business, will have both assets and liabilities in a wide range of

currencies. When those assets and liabilities are not matched, they will want to eliminate the foreign-exchange risk.

At this point, if theory held, the arbitrageurs should swoop in and eliminate the discrepancy. Either the banks could do this themselves (via their trading desks) or they could lend money to hedge funds that hoped to profit from the anomaly. But in the post-2008 world, banks are constrained in the way they can use their balance-sheets [1]. Regulators have insisted that banks hold more capital to reflect the risks involved in arbitrage activities.

The financial sector will not collapse because covered-interest parity no longer applies. But it is a sign of the times: similar oddities have emerged in the interest-rate swap market. For the efficient-market hypothesis to hold true, markets must be liquid enough for arbitrageurs to bring prices back to normal when anomalies occur. But banks are unable to provide the same levels of liquidity as they did in the past.

Trade has changed a lot in the last 25 years. Indeed, we are still struggling to understand why trade growth was so rapid before the 2008 crisis, and has been relatively sluggish since [2].

The first is that we tend to think of competitiveness of individual states (particularly in an era of populist nationalism) - the US is competing against China and Germany. But goods are no longer assembled entirely within the bounds of one factory in one country [2]. Instead, many goods are assembled in "global value chains" in which products are designed in one country, but made from parts built in several countries and assembled in another country.

The contours of industrial competitiveness are now increasingly defined by the outlines of international production networks rather than the boundaries of nations.

This has important implications for both the developing and for the developed world. In the 1960s and 1970s, emerging markets that wanted to jump-start their development tried to build everything from scratch; the utilities to power the steel plants to supply the bodies for the car factories [2]. To do so, they shut out imports with the help of high tariffs. This seemed to work for a while but only because shifting workers from farms to factories makes them more productive. In most cases, however, the industries never achieved the economies of scale needed to make them internationally competitive. Consumers ended up paying high prices for inferior products. But nowadays, developing nations don't have to create entire industries.

When a developing nation joins an international supply chain, it can free-ride on other nations' industrial bases. To get into the global value chain, developing nations need to accept foreign investment [2].

So many emerging markets pursued the old approach (known as the industrial substitution model) that the world is dogged with overcapacity in industries like steel and cars. Jobs are simply not going to return in those industries, which are no longer as profitable as they were. The money that is to be made is not in making stuff, but in

the services related to stuff; the design of a car or a smartphone, the software that makes them operate. Those are the jobs developed nations should be chasing.

Bibliography

1) Take cover [Electronic resource] / - Access: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21707528-anomaly-shows-markets-are-not-liquid-take-cover>

2) The changing face of global trade [Electronic resource] / - Access: <http://www.economist.com/blogs/buttonwood/2016/11/great-convergence>

Коптева А.И.

Научн. рук.: канд. филолог. наук, доц. Овчинникова Н. В.
Тульский филиал Финуниверситета

VIRTUAL STORAGE TECHNOLOGY

About seven years ago, few people had heard of the virtual storage technology. Today, data warehouse and OLAP become an integral part of modern corporate decision support systems. This is one of the fastest growing areas of the industry of software creation.

Modern science doesn't stand still, so thought out a lot of interesting technology for data storage. More recently, a team of scientists at IBM managed to record information in the form of text using atoms. But it was so expensive to experiment, because they used liquid helium, so they could print only three letters.

But scientists from the Technical University of Delft in the Netherlands under the leadership of Sander Otte turned out to pave the way for a potential large-scale storage of data at the atomic level. Instead of the three letters they managed to create and maintain a paragraph of text. This text had a volume of around one kilobyte of data. This experience cost is much cheaper than the IBM team, because they use liquid nitrogen instead of liquid helium.

Both groups keep all the information in binary code. Such information is stored on the copper sheets, treated by chlorine atoms.

The next experiment is to create a modern-pilot of the robot and the robot-driver, instead of a living person. This idea belongs to Shim Hyunchul and his colleagues from KAIST (formerly Korean Institute of Science and Technology). The essence of the robot will consist in the fact that he looks like a man: to be arms and legs, head and torso. His head is inserted into the computer (brain) with special software. This software will have an automatic optical character recognition, which will help drive yourself to make quick, precise and correct decisions during the flight or trip.

In 2014, he was shown a robot pilot not on this plane, and on the simulator. Pilot accurately and without hesitation took the entire flight, from the engine on and pressing the pedals, to a quiet landing and precise turns.

Many government agencies want to use information technology in their own interests. So in the US, after the attack, December 2, 2015, the FBI was asked to invent Apple program that will circumvent protection and phone to receive any data stored inside. Apple objected, on the ground that doing so would undermine the security of its own products and that, once created, such a digital "skeleton key" would pose a risk to every iPhone in existence. But the FBI, for its part, insisted there was no other way into the iPhone in question.

Apple phone problem was that access has been encrypted using a PIN-code. To restore it to readability required that the phone be unlocked, by entering the PIN correctly. On the face of it, that isn't a big obstacle. By default, such codes are four digits long, giving only 11,000 possible combinations. In principle, it is easy to try every combination until you hit the right one by chance. But iPhones also contain features designed to make such "brute-forcing" hard. After six wrong guesses a user must wait a minute before trying again. That delay rises rapidly with subsequent failures. And iPhones can also be set to wipe themselves clean after ten failed attempts to log in. Within two days of the terrorist iPhone was hacked to other scientists Sergei Skorobogatov of Cambridge University, using equipment costing less than \$ 150. In his hacking he used the technique of mirroring NAND flash memory ("NAND" refers to the memory used in smartphones type). NAND mirroring makes a copy of a phone's memory in its undisturbed state.

To accomplish this difficult task, the FBI has chosen top information technology firm to assist in the investigation. They proposed an investment of \$1.3 million, but virtually all of the company refused, they wouldn't take such a risk. But Sergei Skorobogatov just said it was an overpayment of \$ 1,299,850.

Many people associate the development of information technology to large investments, such as techno-park. But the latest data the facts tell us that this isn't always the case. Sometimes technological breakthrough achieved just by force of technological thought.

Список литературы

1. Data storage. The Economist [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.economist.com>. - July 23rd 2016
2. Data security. The Economist [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.economist.com>. - September 24th 2016
3. Aviation and robots. The Economist [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.economist.com>. - August 20th 2016

Матевосова М.А.

Научн. рук. : канд. филол. наук, ст. преп. Столярова Л. Г.

Тульский филиал Финансового университета

INVESTING IN COMMODITIES

A game of cat and mouse appears to be taking place in the oil market. The felines are big producers who want prices to go higher, the rodents speculators betting that they will fall. Twice this year, in the first quarter and the third, hedge funds and others have taken out record short positions on futures of West Texas Intermediate (WTI), an American crude-oil benchmark, only to be mauled by (so far empty) talk among members of the OPEC oil cartel and Russia of a production freeze. The resulting scramble by funds to unwind their short positions has fanned a rally in spot oil prices (see chart 1).



Chart 1 – Turning tail

It often works best when speculators are positioned heavily in the opposite direction.

The last time investment flowed heavily into commodities was at the tail end of the China-led supercycle, in 2009-12. But back then, says Erik Norland of the CME, the pattern was different. Commodity markets were dominated by investors making one-way bets that prices would rally. Moreover, producers saw no need to hedge their exposures because prices (and hence their profits) were rising.

Lately, however, markets have become harder to read. In oil, for instance, the heightened volatility appears to have attracted hedge funds, which for the first time

have been the most active investors in futures markets all year, according to CFTC data. Investors are not investing out of confidence in the asset class as a whole.

The low-yield world may also be driving brave, or foolhardy, retail investors into commodity ETPs. The biggest beneficiaries this year have been gold funds. In America almost \$12 billion has poured into one exchange-traded fund, State Street Global Advisors' SPDR Gold Shares; the total invested in all such oil funds is just \$1 billion.

Precious metals have shone this year: in part because Brexit-related uncertainty has increased demand for safe assets, and in part because rock-bottom interest rates reduce the opportunity cost of holding an investment that produces no income. The price of gold has risen by 24% over the past eight months. Silver has done better still: its price has jumped by 35% this year, and not simply because of its appeal as an investment. Silver also has industrial uses and has benefited from rising smartphone use, especially in India and China, and from solar-panel installations. Both platinum and palladium are used by carmakers in catalytic converters; they have been boosted by rising car sales in China and America.

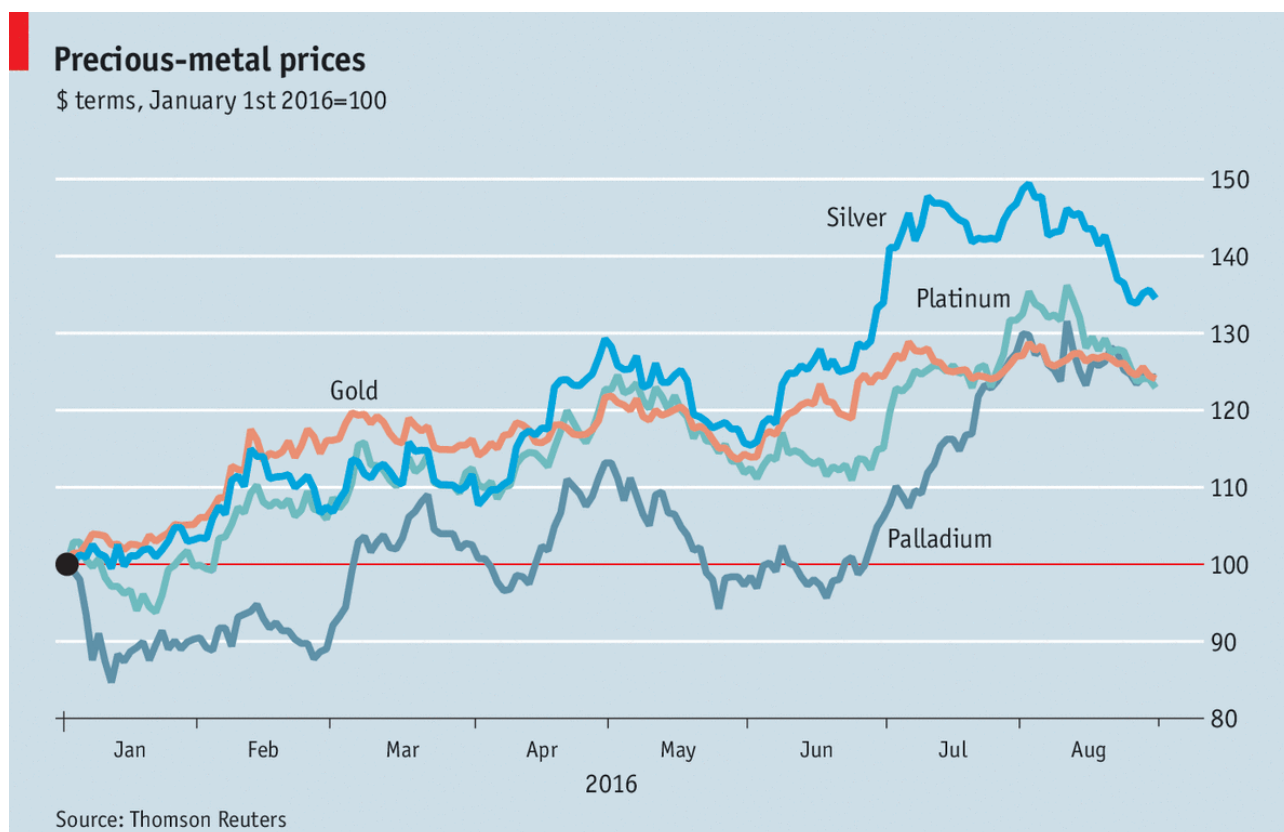


Chart 2 – Precious-metal prices

Yet oil has also attracted some devil-may-care day traders prepared to risk everything for a quick buck. A particularly hair-raising ETP, the family of so-called 3X, or triple-leverage. Investors in that are probably chasing volatility, rather than thinking about the boring details of supply and demand.

Such bets may be adding to the choppiness of markets. During the commodities boom, speculators were often wrongly blamed for pushing food and energy prices to stratospheric heights, when the true cause was China's thirst for scarce raw materials. Since then, the new mines, oil wells and fields of grain carpeting the planet to meet that demand have started to produce goods just when the appetite for them has dulled, pushing down prices. But speculators are jumping on anything that may suggest large changes in supply, which may cause exaggerated price swings. For instance, they have placed big wagers on rising coffee prices this year, because of weather-related crop damage in Vietnam, Indonesia and Brazil. Prices of robusta and arabica coffee are near 18-month highs.

Some believe inflows into commodities have already peaked. The pattern in recent years has been to divest in autumn. Moreover, Saudi and Russian officials are again talking about stabilising oil markets as they prepare which could make waves. The choppier markets are, the more speculative money they may attract.

Resource Market attracts a lot of speculators whose actions greatly affect the prices of raw materials. The stabilization of the oil market is very important for the economy of the Russian Federation. Our country is dependent on energy resources exported, especially oil and gas. Russia needs to develop measures to eliminate this dependence, and our country has become a major producer, instead of being a major exporter.

Bibliography

1. Precious-metal prices [Electronic resource]:
<http://www.economist.com/news/economic-and-financial-indicators/21706245-precious-metal-prices>
2. Of mice and markets [Electronic resource]:
<http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21706512-surge-speculation-making-commodity-markets-more-volatile-mice-and?fsrc=rss>

Тихомиров К.А.

Научн. рук.: канд. филол. наук, ст. пр. Столярова Л.Г.

Тульский филиал Финуниверситета

RENEWABLE ENERGY IN THE POWER WAR AGAINST COAL

The battle between clean energy and dirty coal has entered a new phase. While two years of crashing prices for oil, natural gas, and coal triggered dramatic downsizing in those industries, renewables have been thriving. Clean energy investment broke new records in 2015 and is now seeing twice as much global funding as fossil fuels. [3] Moreover, the International Energy Agency (IEA), an industry forecaster, this week reported that in 2015 for the first time renewable energy passed coal as the world's biggest source of power-generating capacity.

The IEA, whose projections for wind and solar energy have in the past been criticised as too low, accepted that renewables are transforming electricity markets. Last year 500,000 solar panels were installed every day around the world. In China

alone, home to a whopping 40% of the 153 gigawatts (GW) of global growth in renewable-energy installations, two wind turbines were erected every hour. Based on existing policies, it forecasts that from 2015-21, 825GW of new renewable capacity will be added globally, 13% more than it projected just last year. [1]

All those new wind and solar plants will not generate electricity all the time. Unlike coal, which burns around the clock, renewables are intermittent. But the IEA expects the share of renewables in total power generation to rise to almost 28% from 21%. Government policies to curb global warming and reduce air pollution are the driving force behind the clean-energy revolution, as well as falling prices of solar panels and wind turbines. The IEA expects America to eclipse the EU to become the second-biggest market for renewables (after China) and to surpass coal by 2028 to become the second largest source of U.S. electricity generation after natural gas.

Here are five key takeaways from the AEO (Annual Energy Outlook) 2016 that explain why EIA is projecting such a large increase in renewable energy this year. [2]

1. Federal tax credits and clean power plan drive growth in renewables

The federal tax credits, state renewable electricity standards (RESs) and continued cost reductions for wind and solar will drive significant growth in renewables by 2021. During this time, EIA actually projects natural gas generation to decline slightly as wind and solar are more cost-effective with the tax credits.

2. Wind and solar lead growth in renewables

The renewable energy (including wind, solar, geothermal, biomass and hydropower) share of U.S. electricity generation grows from 13 percent in 2015 to 24 percent in 2030 and 27 percent in 2040, with almost all of the growth from wind and solar PV.

This is because continued cost reductions are projected for these technologies beyond the 60-70 percent cost reductions already achieved since 2009. Under EIA's reference case with the federal tax credits and CPP, U.S. wind capacity nearly doubles by 2022, reaching 144 gigawatts, while U.S. solar capacity grows five-fold by 2030, reaching 125 gigawatts. Geothermal increases a significant amount in California and the Southwest, but provides a relatively small share of U.S. electricity generation.

3. Renewables are competitive despite lower natural gas prices

While EIA's natural gas price projection is lower in AEO 2016 than it was in AEO 2015, large amounts of wind and solar are still competitive due to continued cost reductions and the federal tax credit extension.

EIA projects natural gas prices to double by 2025, due primarily to an increase in LNG exports and greater natural gas use in the electricity and industrial sectors. The competition from renewables helps avoid greater reliance on natural gas that could increase natural gas prices even further.

4. Renewables generation varies under different clean power plan implementation scenarios

EIA projects renewable generation to increase the most if states chose rate-based rather than mass-based targets as part of their CPP compliance strategies. Broader regional trading with mass-based targets also results in more renewables,

less natural gas and less reduction in coal than the more limited trading assumed in the reference case.

Not surprisingly, in their "extended case" EIA found that continuing to increase the CPP emission reduction targets through 2040 (the current program only goes through 2030) would result in more renewables and natural gas and less coal than the reference case.

5. Increasing renewable energy is affordable

EIA projects that average retail electricity rates would be 3 percent higher between 2025-2030 in the reference case (with the CPP) than in the no CPP case. However, total U.S. electricity expenditures would only be 1.3 percent higher in the CPP case over the same period because EIA assumes a modest increase in energy efficiency investments to comply the CPP.

A recent analysis by UCS found that energy efficiency could make a much larger contribution to state compliance with the CPP that would result in cumulative net savings to consumers of \$30.5 billion between 2016 and 2030.

Lauri Myllyvirta, a Chinese-energy expert at Greenpeace, an environmental NGO, says the IEA may still be underestimating the "exponential growth dynamics" of renewables. For instance, more grid-connected solar energy was installed in China in the first half of 2016 than in the whole of last year, he says.

Yet coal is also showing surprising resilience. Earlier this year the betting was that thermal-coal prices would sink because of falling investment in new coal-fired power plants and a decline in long-term demand. Since mid-year, however, they have doubled to \$100 a tonne. [1] The reason, again, is China. Its authorities imposed restrictions on its debt-strapped coal miners, limiting them to 276 working days of production a year, in order to push up prices. Partly because of rampant speculation in the Chinese futures market, the measures worked better than expected. Faced with an unwanted surge of imports, the government has since set out to loosen them. Yet if the rally continues, it would give a further fillip to the green brigade: higher coal prices will squeeze the margins of their dirty rivals.

To sum up I would like to say that the shift to renewable energy is happening fast enough to avoid the catastrophic legacy of fossil-fuel dependence—climate change. In my opinion, we will see a bright future for renewables.

Список литературы

1. Wind and solar advance in the power war against coal [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21709355-clean-energy-surges-so-does-price-coal-wind-and-solar-advance-power>

2. 7 Reasons Renewable Energy Will Soon Surpass Coal and Nuclear Power [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://www.ecowatch.com/renewable-energy-surpass-coal-and-nuclear-power-1917658952.html>

3. Wind and Solar Are Crushing Fossil Fuels [Электронный ресурс]/Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-04-06/wind-and-solar-are-crushing-fossil-fuels>

Яковлева О.И.
Научн. рук.: канд. филол. наук, ст. преп. Столярова Л.Г.
Тульский филиал Финуниверситета

PROBLEM OF MIGRATION IN EUROPE

Europe is experiencing one of the most significant influxes of migrants and refugees in its history. Pushed by civil war and terror and pulled by the promise of a better life, huge numbers of people have fled the Middle East and Africa [1]. Over a million migrants came into the European Union last year, and thousands are following them every day on an often perilous journey.

The vast majority - more than 80% - of those who reached Europe by boat in 2015 came from Syria, Iraq and Afghanistan [1]. The reason for this is an armed conflict in these countries. But economic migrants from Pakistan and Balkan countries like Kosovo and Albania also account for a large share.

For migrants that successfully reach the country in which they hope to settle, they must file an asylum application with its government. Germany received more than 1,1 million asylum seekers in 2015 - by far the highest number in the European Union [2].

Although Germany has had the most asylum applications, Hungary had the highest in proportion to its population, despite having closed its border with Croatia in an attempt to stop the flow in October. Nearly 1,800 refugees per 100,000 of Hungary's local population claimed asylum in 2015. Sweden followed close behind with 1,667 per 100,000. The figure for Germany was 587 and for the UK it was 60 applications for every 100,000 residents. The European Union average was 260. [2]

Europe as a whole was not ready for such a massive influx of migrants due to certain reasons, the main of them are lack of funding, lack of a unified concept of the distribution of refugees over the European Union countries, lack of free habitation. Therefore some of the European Union countries have tightened border controls. Hungary was the first to try to block route of migrants with a razor-wire fence. The 175km barrier was widely condemned when it went up along the Serbia border, but other countries such as Slovenia and Bulgaria have erected similar obstacles. Austria has placed a cap on the number of people allowed into its borders. And several Balkan countries, including Macedonia, have also decided only to allow Syrian and Iraqi migrants across their frontiers. [1]

But that does not stop people leave their war-battered countries in the hope of a new life in somewhere like Germany, Sweden and the UK, risking their lives along the way. According to the International Organization for Migration, more than 3,770 migrants were reported to have died trying to cross the Mediterranean in 2015 [2]. The main of the worse tragedies in 2015 is considered a shipwreck of Italy's Lampedusa Island which killed about 800 people on 19 April.

Migration crisis is a really serious problem for Europe. Tensions in the European Union have been rising because of the disproportionate burden faced by

some countries, particularly the countries where the majority of migrants have been arriving. The authorities make attempts to ease the burden of the countries which accept migrants.

So, in September, European Union interior ministers approved a plan to relocate 120,000 migrants across the continent over with binding quotas. But for now the plan will only apply to those who are in Italy and Greece.

What about the UK, it has opted out of any plans for a quota system but, according to Home Office figures, 1,000 Syrian refugees were resettled under the Vulnerable Persons Relocation scheme in 2015. Prime Minister David Cameron has said the UK will accept up to 20,000 refugees from Syria over the next five years. [3]

Migratory crisis can be solved. There are some solutions of this problem. At first, war in Syria and Libya must end. The number of people leaving Libya remains at the same record levels as last year, and many Syrians say they would never have left home in the first place if it hadn't been for the war. So peace in this countries would be the surest way of curbing the number of refugees. Secondly, establish a standard asylum procedure across Europe. The best way to ensure refugees don't hop between European countries is not to build fences, which encourages more dangerous forms of smuggling, but to ensure that the asylum system in every European Union state operates to the same high standards, gives refugees the same level of benefits and grants the same length of residency. A common policy would also ensure that refugees were distributed proportionally throughout the European Union. Thirdly, increase opportunities for regular migration or even short-term protection for migrants that need them. [4]

In the end I would like to say that migration has a negative influence not only on individual countries, but also the world as a whole. In addition, people who once lived a peaceful life are forced to leave their homes in order to save their life. I believe that the creation of a concept of an effective work with refugees can solve the migratory crisis and help people start a new life in their homes.

Список литературы

1. Why is EU struggling with migrants and asylum? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bbc.com/news/world-europe-24583286>
2. Migrant crisis: Migration to Europe explained in seven charts [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bbc.com/news/world-europe-34131911>
3. Europe's migrant crisis in numbers [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/03/daily-chart-20>
4. 10 ways to manage the migration crisis [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.theguardian.com/world/2015/sep/04/10-ways-to-manage-the-migration-crisis>