

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»

**МОЛОДАЯ НАУКА
В КЛАССИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ**

*Тезисы докладов научных конференций фестиваля студентов,
аспирантов и молодых ученых*

Иваново, 24–28 апреля 2017 г.

Часть II

Научная конференция

«ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ»

Иваново
Издательство «Ивановский государственный университет»
2017

ББК 66.3(2)3
М 754

Молодая наука в классическом университете : тезисы докладов научных конференций фестиваля студентов, аспирантов и молодых ученых, Иваново, 24–28 апреля 2017 г. : в 7 ч. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2017. – 212 с.

ISBN 978-5-7807-1209-1

Ч. 2: Научная конференция «Проблемы современной экономики». – 212 с.
ISBN 978-5-7807-1211-4

Представлены тезисы докладов участников научных конференций, проходивших в Ивановском государственном университете в рамках фестиваля студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодая наука в классическом университете» по проблемам экономики.

Адресовано ученым, преподавателям, студентам и всем, кто интересуется данными проблемами.

*Печатается по решению редакционно-издательского совета
Ивановского государственного университета*

Редакционная коллегия:

д-р хим. наук **С. А. Сырбу** (ответственный редактор),
д-р экон. наук **Е. Е. Николаева**, д-р экон. наук **В. И. Куликов**,
д-р экон. наук **А. С. Лифшиц**, канд. экон. наук **В. П. Тихомирова**,
канд. экон. наук **Д. А. Маринцев**, канд. экон. наук **А. Е. Кирьянов**,
канд. экон. наук **С. В. Данилова**, канд. экон. наук **С. Г. Езерская**,
канд. экон. наук **И. В. Курникова**, канд. экон. наук **И. Ю. Шахова**

За содержание материалов ответственность несут авторы

ISBN 978-5-7807-1211-4 (ч. 2)
ISBN 978-5-7807-1209-1

© ФГБОУ ВО «Ивановский
государственный университет», 2017

Научная конференция
«ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ»
Секция
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Е. Е. АНДРЕЯНОВА
Ивановский государственный университет

**РОССИЙСКОЕ НАЦИОНАЛЬНОЕ МИРОПОНИМАНИЕ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ИССЛЕДОВАНИИ**

Необходимость учета российского национального миропонимания в процессе изучения учений западных экономистов впервые отметил видный русский экономист и крупнейший государственный деятель конца XIX века Сергей Юльевич Витте.

«До тех пор, покуда русская жизнь не выработает своей национальной экономики, основанной на индивидуальных особенностях русского грунта, до тех пор мы будем находиться в процессе шатания между различными модными учениями, увлекаясь поочередно то одним, то другим; до тех пор мы будем слышать из одних и тех же уст и читать на столбцах одних и тех же органов логически несовместимые экономические суждения и проекты; до тех пор, что создано вчера, будет считаться дурным завтра, и будем создавать сегодня то, что уничтожено вчера; и понятно, что до тех пор мы не будем жить правильной экономической жизнью, а будем идти на буксире заграничных веяний и всяких спекуляций на счет народного благосостояния».

Выделим пять основных составляющих, которые определяют российское национальное миропонимание:

- широкое распространение православия среди граждан нашей страны, которое позволило сохранить и приумножить русскую культуру, целостность народа и его нравственные составляющие;
- готовность к восприятию всего нового и бережное отношение к культурным ценностям других народов;
- активное влияние традиций государственности со всеми его сильными и слабыми проявлениями на граждан России;
- характерная предприимчивость, смелливость и хитрость русских граждан, обусловленная суровыми климатическими условиями России;
- развитие коллективности при организации трудовой деятельности граждан нашей страны.

Таким образом, учет российского миропонимания позволит повысить эффективность экономических исследований.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Солдатов В. В.

Т. В. АЗАРОВА

Ивановский государственный университет

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ТОЛКОВАНИЮ СУЩНОСТИ КОНКУРЕНЦИИ

Экономической задачей любого общества является организация удовлетворения широкого круга потребностей при явно недостаточном объеме ресурсов. Природа этих отношений, так или иначе, наводит на мысль о том, что в основе взаимодействия субъектов экономических отношений лежит конфликт, порождающий борьбу за ограниченный ресурс. Другими словами, конкурентными называются ситуации, в которых два или более индивида (субъекта) стремятся получить для себя доступ к ограниченному благу, имеющемуся в недостаточном количестве.

Негативное отношение к конкуренции формируется главным образом из-за того, что в процессе конкурентной борьбы задействованные субъекты стремятся, в первую очередь, к личной выгоде. Таким образом, конкуренция порождается стремлением субъектов деловых отношений реализовать свои экономические цели, а это неизбежно приводит к столкновению интересов.

Однако в теории имеет место и противоположная точка зрения на природу конкуренции – как на процесс взаимодействия и (или) сотрудничества. Подобная трактовка конкуренции приводит к тому, что меняется содержательная часть исследуемого понятия, в части уменьшения соревновательной составляющей. Данный феномен можно считать практическим подтверждением философской идеи так называемого «синергетического эффекта», заключающегося в том, что успешность комбинации факторов (субъектов) всегда выше двух отдельных составляющих, сложенных вместе, поскольку часть эффективности заключена в результате слияния.

Вместе с тем необходимо сделать оговорку, что тенденция уменьшения составляющей соперничества в конкурентных процессах не характерна для тех отраслей хозяйства, где осуществляется выбор лучшего из множества (например, отбор лучшего контрагента на торгах, аукционах). В данных ситуациях конкуренты так и остаются соперниками, сотрудничество между ними невозможно, поскольку дос-

тижение желаемой цели не предполагает множественности субъектного состава участников данных отношений.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Николаева Е. Е.

С. В. АЛЕКСЕЕВА

Ивановский государственный университет

О ФОРМАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Государственно-частное партнерство (далее ГЧП) предполагает сотрудничество государства и частного сектора на взаимовыгодной основе и является одним из механизмов привлечения инвестиций в капиталоемкие социально значимые проекты. При этом такое сотрудничество должно быть юридически оформлено, а возможные формы закрепления партнерства должны быть продуманы и раскрыты в нормативно-правовых актах государства. В настоящее время можно выделить две основные группы форм ГЧП:

1) государственно-частное предприятие. Данная форма предполагает акционирование (корпоратизацию) или создания смешанных предприятий при долевом участии сторон. Цель состоит в повышении эффективности управления организациями в рыночных условиях;

2) юридически оформленные договоры (контракты), соглашения. Данная форма согласно российскому законодательству предполагает заключение соглашений о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве, концессионных соглашений, долгосрочных инвестиционных соглашений, контрактов жизненного цикла, договоров аренды с инвестиционными обязательствами, в также операционных соглашений. Каждый вид подобного закрепления отношений регулируется рядом нормативно-правовых актов.

Кроме того, возможна смешанная форма партнерства, которая предполагает заключение различного рода приведенных выше соглашений, договоров в рамках одного проекта, а также создание совместного предприятия для выполнения отдельных функций в рамках крупных проектов. Например, специализированные проектные компании, создаваемые в рамках больших инвестиционных проектов в транспортной сфере.

Таким образом, национальное законодательство страны играет важную роль, которую необходимо учитывать, оно во многом определяет формы юридического закрепления ГЧП. В результате чего, возникает необходимость постоянного его совершенствования, с целью

закрепления наиболее значимых вопросов и положений на национальном уровне.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

А. С. АНИСИМОВ

Ивановский государственный университет

ДИНАМИКА ИНДЕКСОВ ЦЕН НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ (ИНДЕКС ЛАСПЕЙРЕСА)

Для измерения динамики цен в национальной экономике применяются такие показатели, как уровень цен и индексы цен. *Индекс цен* – это показатель в статистике, который применяется для расчетов динамики цен в определенном временном промежутке. Эти показатели рассчитываются на основе базисного года, т.е. показывают изменение средней цены блага в текущем году по сравнению со средней ценой того года, который был выбран за базисный (с наименьшими темпами инфляции). При расчете уровня цен показатель базисного года обозначается единицей, а при расчете индекса цен – 100 единицами

Различают 3 основных индекса цен: индекс Ласпейреса, индекс Пааше и индекс Фишера.

В Российской Федерации индекс потребительских цен по регионам и в целом по стране за неделю, месяц, квартал и год, а также индекс цен производителей рассчитываются на основе индекса Ласпейреса. В нём сравниваются совокупные цены текущего периода (p_1) и базисного (p_0) на одинаковый набор товаров — потребительскую корзину базисного года (q_0). Индекс Ласпейреса показывает, на какую величину потребительская корзина становится дороже в текущем году по сравнению с базисным, и определяется по формуле:

$$I_1 = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0}$$

Последние 5 лет индексы потребительских цен на все виды товаров (продовольственные и непродовольственные) и услуг были очень стабильны и держались в пределах от 100 % до 104 %.

Особенно стабильным оказался 2016 год, в котором этот же показатель колебался в рамках 100–101 %.

Это говорит о том, что в 2016 году товары и услуги в России почти не изменили свою цену, а значит, уровень инфляции был наиболее низким. Этот факт подтверждает и статистика (В 2016 году инфля-

ция составила всего 5,38 %, что является самым низким показателем за время существования Российской Федерации).

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

А. Г. АРУТЮНЯН

Ивановский государственный университет

ПОНИМАНИЕ БОГАТСТВА В ТРУДАХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Богатство состоит из вещей, которые прямо или косвенно удовлетворяют потребности человека и которые можно назвать экономическими благами.

Экономические блага включают в себя все внешние для человека блага, которые принадлежат ему и не принадлежат в той же степени его соседям, а, следовательно, являются определенно его собственными, и которые непосредственно могут быть измерены денежной мерой. Эта мера выражает, с одной стороны, усилия и черты, потребовавшиеся для того, чтобы блага появились на свет, и, с другой стороны, потребности, удовлетворяемые этими благами.

Богатство не является целью производства, а лишь средством для поддержания жизни человека, для удовлетворения его потребностей и развития его сил – физических, умственных и нравственных. В связи с этим человек является главным средством производства богатства и его конечной целью.

Человек, как существо общественное, представляет собой продукт цивилизации и истории, и его потребности, его образование и его отношение к вещественным ценностям, равно как и к людям, никогда не остаются неизменными, а исторически и географически беспрестанно изменяются и развиваются вместе с повышением образовательного уровня людей.

Таким образом, представители неоклассической теории рассматривали в виде богатства – человека.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Солдатов В. В.

А. А. БАЙМАШЕВ

Ивановский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ СЧАСТЬЯ

А. Смит («Исследования о природе и причинах богатства народов») в теории благосостояния сделал акцент на производстве, рассматривая благосостояние как синоним богатства, где под богатством понимались продукты материального производства. Факторы экономического роста (прежде всего, накопление капитала и разделение труда) автоматически становились факторами роста благосостояния.

Экономическая теория счастья (economics of happiness) – одно из новых направлений современных исследований, которое базируется на концепции ограниченной рациональности, предложенной нобелевским лауреатом Г. Саймоном. В центре внимания – субъективные представления личности об удовлетворенности своей жизнью как экономический феномен. Кроме того, эта теория рассматривает, какие экономические факторы и в какой степени определяют человеческое счастье, как счастье человека зависит от уровня экономического развития страны, какие экономические параметры отражают «уровень счастья» общества в целом, как ощущение человеком собственного счастья влияет на результативность его экономической деятельности, какова мера ответственности за счастье самой личности и государства.

Традиционный подход к достижению счастья с помощью экономической политики представлен такими факторами, как уровень дохода, инновационность, возраст, состояние с занятостью (безработица). Исследования показали: потребление дополнительных единиц товаров или услуг способствует росту степени удовлетворенности, однако данный процесс носит исключительно временный характер.

Для счастья людей особое значение имеет материальное благосостояние, зависящее от абсолютной и относительной величины индивидуального дохода. Для России характерна большая дифференциация по «уровню счастья», чем для государств ЕС, а удовлетворенность жизнью старшего поколения россиян ниже, чем в развитых странах, по причине худших материальных условий существования;

Национальный «уровень счастья» россиян коррелирует с величиной ВВП на душу населения, что в современном мире присуще странам с развивающимся рынком.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

К. В. БАХИРЕВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМА МОЛОДЁЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Проблемы занятости и безработицы молодых специалистов – выпускников профессиональных учреждений, являются ключевым вопросом в рыночной экономике, так как именно молодёжь составляет кадровый потенциал страны.

Ситуация в Ивановской области, на молодежном рынке труда, является достаточно напряженной и характеризуется тенденцией к ухудшению. Растут масштабы регистрируемой и скрытой безработицы, увеличивается ее продолжительность. Специалисты Росстата отмечают, что в среднем среди молодежи в возрасте 16–24 лет уровень безработицы в июле 2016 г. составил 14,8. Из обратившихся в службы занятости выпускников вузов и колледжей работу получают только 30 %.

Таким образом, в связи с тем, что выпускников профессиональных учреждений в Российской Федерации с каждым годом всё больше, весьма актуальной становится проблема установления взаимодействия между высшими профессиональными учебными заведениями и организациями-работодателями. Для эффективности молодёжной занятости необходимо использование также и экономические стимулы. На пример, таких, как налоговые льготы, увеличивающие заинтересованность предприятий в представлении услуг по трудоустройству и приёму на работу молодых людей или квот для приема на работу молодёжи. В противном случае через несколько лет Россия может серьёзно отстать от развитых стран, вставших на путь инновационного развития экономики.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

Е. С. БЕЛИКОВ

Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ИНФЛЯЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Инфляция – явление, неизбежное для большинства стран. В условиях Российской экономики инфляция обладает целым рядом особенностей. Инфляция – проявляется в повышении общего уровня цен

,снижении покупательной способности денег ,утрате их реальной стоимости.

Причины инфляции в России:

- 1) Увеличение тарифов на услуги ЖКХ.
- 2) Увеличение цен на продукты первой необходимости и продовольственные товары.
- 3) Повышение цен субъектами малого и среднего бизнеса, которым трудно приходится в условиях данной экономической ситуации в стране. Причины: экономическая нестабильность, рост цен на издержки производства, высокие налогов, высокая ставка по кредитам и т. д. Предпринимателям не выгодно снижать цены на продукцию, производство которой обходится недёшево.
- 4) Импорт целого ряда товаров провоцирует развитие инфляции.
- 5) Инфляционные ожидания людей превышают прогнозируемый и реальный уровни инфляции. Ввиду этого население в отдельные периоды может повышать спрос, следствием чего является процесс роста цен.

Основные направления антиинфляционной политики России:

- 1) Антимонопольное законодательство;
- 2) Ограничение роста тарифов на услуги ЖКХ;
- 3) Стимулирование конкуренции и создание благоприятных условий для роста конкурентоспособности отечественных производителей, которые могут представлять на рынке более качественные товары и услуги;
- 4) Правовое регулирование и снижение товарных наценок;
- 5) Количественное увеличение экспорта и установление необходимого соотношения между экспортом и импортом;
- 6) Повышение устойчивости национальной валюты на внутреннем и внешнем рынках.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

А. Д. БУБНОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Малый бизнес является ведущим сектором в экономиках не только развитых, но и развивающихся стран. В России доля малого бизнеса незначительна и составляет всего лишь около 20 % от объема ВВП. Проблема его развития является актуальной на протяжении дос-

таточно долгого времени. Существует не малое количество обстоятельств, которые препятствуют развитию малого бизнеса. Среди них можно выделить следующие.

Во-первых, проблема конкурентоспособности производимых товаров и услуг, а именно качество, экологичность и натуральность используемого сырья, техника и технологии, применяемые в процессе производства.

Во-вторых, проблема налогообложения малого бизнеса, связанная с ведением фирмами двойного учета, достаточно большим налогом на прибыль и на нанятых сотрудников, который во многих случаях становится неподъемным для начинающих.

Следующим обстоятельством, препятствующим развитию малого бизнеса, является высокая цена кредитных ресурсов и трудность взаимодействия с банками. Если говорить точнее, то банки не желают предоставлять средства малому бизнесу для его развития из-за огромного риска.

В-четвертых, существуют проблема недостатка начального капитала для дальнейшего развития бизнеса. В связи с этим возникает острая нужда в помощи со стороны государств.

Важным фактором развития малого бизнеса является наличие у предпринимателя не только определенных способностей и навыков ведения бизнеса, но и большого числа нужных для этого человеческих качеств.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

Е. В. БУТИКОВА

Ивановский государственный университет

ИСТОЧНИКИ БОГАТСТВА НАРОДОВ В ТРУДАХ МЕРКАНТИЛИСТОВ

Актуальность исследования заключается в том, что положения этой экономической теории используются и в настоящее время. Именно меркантилисты внесли важнейшую лепту в историю развития экономической деятельности и науки. Это позволяет нам изучать основные вопросы, связанные с урегулированием денежного оборота страны, экономической сферы деятельности и развития мировой торговли.

Меркантилизм является системой доктрин, обоснованной необходимостью вмешательства государственной власти в хозяйственную деятельность, а также установления завышенных пошлин на импорт продукции и субсидий производителям.

Меркантилисты – это люди, пытавшиеся определить источники достижения изобилия золота и серебра в стране.

В своих трудах меркантилисты утверждали, что средства, которые могут привести к изобилию драгоценных материалов, можно разделить на два вида: это естественные, к ним они относили наличие в государстве золотых и серебряных рудников, и искусственные, которые в свою очередь разделяли на два вида: специфические и обычные.

Специфические средства – это избыток продуктов сельского хозяйства, производимых в стране, над количеством, необходимым для удовлетворения потребностей самой страны, и местоположение государства относительно других государств и частей света.

Обычные средства меркантилисты подразделяли их на четыре главных группы: количество ремесел; характер населения; размеры торговли; политика протекторства.

Таким образом, меркантилисты первыми поставили вопрос об источниках богатства.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Солдатов В. В.

А. А. ВЛАСОВА

Ивановский государственный университет

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РОЛЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В настоящее время одним из ключевых направлений экономического развития РФ является решение задачи обеспечения продовольственной безопасности, которая включает гарантирование стабильного продовольственного снабжения населения, а также поддержание и рост объемов сельскохозяйственного производства, обеспечивающих продовольственную независимость. Ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности играют меры, направленные, во-первых, на рост реальных доходов населения; во-вторых, на устойчивое развитие и функционирование агропродовольственного сектора экономики страны; в-третьих, на эффективное регулирование внешней торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием, и прежде всего их импорта, с целью защиты внутреннего продовольственного рынка.

Основными способами стимулирования импортозамещения выступают: 1) механизмы регулирования таможенных пошлин; 2) субсидирование агрокредитов и снижение процентной ставки по

займам для сельхозпроизводителей; 3) прямая бюджетная поддержка предприятий аграрного сектора; 4) налоговое регулирование; 5) ценовое регулирование; 6) бюджетное регулирование страхования; 7) привлечение инвестиций в аграрный сектор экономики; 9) право устанавливать приоритет товарам российского происхождения.

В конечном итоге, импортозамещение и меры по его стимулированию должны перейти в активную экспортную политику.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

А. С. ГОЛУБЕВ

Ивановский государственный университет

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ СТРУКТУРА

Внезаконная (теневая) экономика — сфера, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, т. е. сделки совершаются без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни. Исследователи выделяют три составляющих внезаконной экономики: неофициальную (неформальная экономика, «серый рынок»), фиктивную и криминальную экономику. Неформальная экономика включает законные экономические операции, масштаб которых скрывается или занижается хозяйствующими субъектами, как, например, трудовой наем без оформления, нерегистрируемые ремонтно-строительные работы, репетиторство, сдача в аренду недвижимости и другие способы уклонения от налогов. Криминальная экономика («черный рынок») — экономическая деятельность, запрещенная законом в любой экономической системе и в подавляющем большинстве стран: наркобизнес, контрабанда, рэкет. Фиктивная экономика — экономика приписок, спекулятивных сделок, взяточничества, мошенничества. Коррупционную деятельность можно рассматривать как составную часть фиктивной экономики. Политтехнолог и публицист С. Белковский охарактеризовал сложившуюся в России коррупционную систему как «экономику РОЗ». Основу ее составляют три понятия: распил, откат, занос. Со временем воровство превратилось из цели экономической деятельности в «практически единственный экономический мотив», что превратило многие проекты в нереализуемые. Еще одно следствие — система начала давать сбой: агенты коррупционной политики перестали выполнять свои обязательства перед частью «клиентов». Подводя итоги, подчеркнем специфический характер правил игры, по которым совершаются незаконные сделки в экономической сфере. Они существенным образом отличают-

ся от конституции рынка, в первую очередь, делением всех субъектов сделок на «своих» и «чужих». В отношении «своих» действуют социальные механизмы предотвращения оппортунизма, господствуют нормы доверия и взаимопомощи. По отношению к «чужим» уже оппортунизм становится нормой, не исключено и использование насилия, если «они» слабее. Поэтому внезаконная экономика очень близка к модели «дикого» рынка, базирующегося на завистническом соперничестве, о котором писал еще Т. Веблен.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Боровкова Н. В.

И. С. ГРАЧЕВ

Ивановский государственный университет

ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Идея человеческого капитала нашла отражение в «Богатстве народов» А. Смита и «Принципах экономики» А. Маршалла.

Человеческий капитал (ЧК) в науке представляет собой способность людей к участию в процессе производства, и подразделяется на: общий капитал и специфический капитал. ЧК, являясь частью совокупного капитала представляет собой накопленные затраты на общее образование, специальную подготовку, здравоохранение, перемещение рабочей силы. ЧК классифицируется по формам, в которых он воплощен: живой капитал включает в себя знания, здоровье человека; неживой капитал создаётся, когда знания воплощаются в физических, материальных формах; институциональный капитал представляет собой институты, содействующие эффективному использованию всех видов человеческого капитала.

Для характеристики качества ЧК используются интегральные, частные, социальные и экономические показатели. Стоимость ЧК экономисты определяют как на макро-, так и на микроуровнях.

Особенности ЧК: он является главной ценностью современного общества, а также основополагающим фактором экономического роста; формирование ЧК требует значительных затрат как от самого индивидуума так и от общества в целом; он может быть накоплен; на протяжении своей жизни изнашивается, как физически, так и морально; инвестиции в ЧК дают своему обладателю, как правило, в будущем более высокий доход; инвестиции в ЧК носят довольно длительный характер; ЧК не отделим от его носителя – человека; прямые доходы, получаемые человеком, контролируются им самим независимо от ис-

точника инвестиций; от решения человека, от его волеизъявления зависит функционирование ЧК.

ЧК – это капитал, представленный в индивидууме потенциальной способностью приносить доход, основанной на врожденных интеллектуальных способностях и таланте, а также знаний и практических навыков, полученных в процессе обучения, образования и практической деятельности человека.

Благодаря теории человеческого капитала вложения в человека стали рассматриваться как источник экономического роста, не менее важный, чем «обычные» капиталовложения.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

П. С. ЕЖОВА

Ивановский государственный университет

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ АУТСОРСИНГА

В последние годы аутсорсинг получил широкое распространение в российской экономике. Его сущность заключается передаче ряда функций специализированным организациям.

В зависимости от того, какой вид деятельности передается на исполнение, аутсорсинг может быть нескольких типов.

1) Бухгалтерский — операции по ведению текущего бухгалтерского учета и сдача отчетности.

2) ИТ – аутсорсинг – передача технических функций по обслуживанию компьютерной и офисной техники. Это могут быть ремонтные работы и ведение программного обеспечения и сопровождения компьютерных программ.

3) Аутсорсинг персонала — передача решения вопросов управления персоналом, которые часто требуют временных и денежных затрат.

4) Юридический аутсорсинг — обеспечение сторонней организацией решения правовых вопросов. К ним могут относиться задачи по взаимосвязям с налоговыми, регистрирующими, судебными органами, разрешение конфликтов, связанных с трудовым законодательством.

5) Логистический аутсорсинг — передача сторонней организации функций по перевозке грузов, хранению и складированию продукции.

6) Промышленный (производственный) аутсорсинг — передача всего производственного процесса. Это характерно для компаний, работающих в высокотехнологичных сферах производства техники и телекоммуникаций. Передача производственных функций позволяет

снизить себестоимость продукции, дает возможность сконцентрировать усилия на маркетинговых вопросах и научно-технических изысканиях.

Грамотное привлечение аутсорсинговых компаний к решению разных проблем имеет ряд преимуществ. Экономия трудовых, финансовых и временных ресурсов на выполнение неосновных функций позволяет организации сосредоточить усилия на решении насущных проблем, связанных с основной деятельностью и развитием производства. В свою очередь, узкоспециализированные аутсорсинговые организации способны обеспечить более высокое качество работы, за результаты которой они несут ответственность.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Боровкова Н. В.

Н. Е. ЗАЙЦЕВА

Ивановский государственный университет

МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В РЕГИОНЕ

В современных экономических условиях наблюдается существенное влияние Интернет-технологий на все сферы социально-экономического развития региона. Характер дальнейшего развития потенциала Интернет-технологий обусловлен совокупностью мировых и локальных тенденций в IT-отрасли. Учитывая данный факт, для достижения эффективного уровня использования потенциала Интернет-технологий в экономике региона следует выработать механизмы развития потенциала.

В качестве основных механизмов развития Интернет-потенциала региона стоит отметить:

1) Совершенствование положений региональных программ информатизации социально-экономической сферы с целью вовлечения в хозяйственную деятельность региона новых экономических субъектов.

2) Формирование региональных институтов по развитию инноваций и стимулированию применения Интернет-технологий в различных сферах деятельности.

3) Ориентация на переход в регионе к экономике знаний на основе активизации использования Интернет-технологий.

4) Разработка информационной политики развития Интернет-среды в регионе.

Результатом действия данных механизмов развития Интернет-потенциала станет наличие широкого спектра возможностей использо-

вания Интернет-технологий в производственных, научных, образовательных и социальных целях, рост инвестиционной привлекательности региона, качества и уровня жизни населения региона, сокращение информационной дифференциации населения.

Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ в рамках реализации гранта «Фундаментальные проблемы регионального производства, пути, методы и механизмы их решения», проект № 16-12-37002.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Николаева Е. Е.

А. Ф. ИВАНОВА

Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Один из основных экономических ресурсов в современном мире – информация, с течением времени она стала заменять материальные объекты. Информация – данные об окружающем мире и происходящих в нём процессах, рассматриваемые человеком или воспринимаемые специальным устройством.

В настоящее время распространение информации в информационном секторе экономики невозможно представить без использования новых информационных технологий. Информационные технологии находят применение в экономике и бизнесе для улучшения, распределения и объединения данных, организации взаимодействия участников процесса и вычислительной техники, удовлетворения информационных потребностей, оперативной связи.

В научной литературе широко используется термин «информационная экономика». Информационный бизнес представляет собой новую сферу предпринимательской деятельности в виде крупнейшего многоотраслевого комплекса со своей сложившейся инфраструктурой.

Имеют место бизнес-коммуникации (биржи, банки, компьютерные сети, реклама). Бизнес-коммуникации включают всё разнообразие форм делового общения, которые в последние десятилетия представляют собой технологию ведения бизнеса. В России складывается система электронных банковских операций между Центральным Банком России, его территориальными отделениями, центральными банками стран СНГ, ведущими коммерческими банками. Сейчас в России ускоренно идет образование рынка информационных продуктов и услуг, а

техническая и технологическая составляющие выступают главными элементами.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

А. Д. ИСАЕВ

Ивановский государственный университет

ИНСТРУМЕНТЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА И ОЖИВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кризис – это не только проблемы, негативные тенденции, но и мощный созидательный потенциал, кризис может быть катализатором структурной перестройки экономики, это время для развития инфраструктурных проектов, так как сжатие внешнего спроса перекладывает нагрузку на внутренний спрос, в том числе активизируется роль государства по поддержанию спроса.

В денежно-кредитной сфере актуальными задачами являются поддержание курса национальной валюты, субсидирование процентных ставок, предоставление отсрочек и рассрочек, рефинансирование Внешэкономбанком заимствований российских компаний в зарубежных банках.

Принятый план развития страны до 2020 г. не ограничивает политику Правительства РФ, которая направлена на минимизацию потерь от мирового финансового кризиса. Однако принятие оперативных решений по стабилизации российской финансовой системы, реального сектора, регионального развития должно учитывать долгосрочные перспективы.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

А. Д. КАЛМЫКОВА, Д. М. АМИРХАНОВА

Ивановский государственный университет

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В настоящее время мир не стоит на месте, он постоянно развивается. Сегодня современный человек уже не может представить свою жизнь без телефона, компьютера, машины, бытовых приборов и т. п., то есть без инноваций, которые для нас стали уже привычными. Большинство ученых считают, что инновации являются основной движущей силой экономического и социального развития. Инновационная деятельность обеспечила переход на новую, более высокую ступень экономического развития.

Инновации оказывают огромное влияние на экономику, среди которых можно выделить следующие:

- воздействие на качество продукции;
- влияние инноваций на уровень жизни людей;
- влияние на конкурентоспособность отдельного человека или организации.

Сегодня в вопросах финансирования инновационной деятельности существуют определенные трудности, которые рассматриваются на государственном уровне. В РФ инновационной деятельностью заняты такие структуры, как Корпорация развития, Инвестиционный фонд, Российская венчурная компания, госкорпорации, 12 наукоградов, 55 технопарков, 66 инновационно-технических центров, 86 центров трансфера технологий, 10 аналитических центров. В действительности на долю перечисленных структур приходится 2,5 % расходов на НИОКР и 0,2 % на инновации.

Многие элементы государственной политики, в том числе в бюджетной и налоговой сферах, пока не в полной мере настроены на стимулирование инновационного развития страны. Роль инноваций в экономике огромна, так как именно без инновационной деятельности невозможен дальнейший экономический рост по интенсивному пути развития.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

К. Р. КАРАВАЕВА

Ивановский государственный университет

ДИНАМИКА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РФ ЗА 2010–2016 ГОДЫ

Уровень жизни населения – обеспеченность населения необходимыми для нормальной цивилизованной жизни материальными и духовными благами.

Повышение уровня жизни населения является главной целью прогрессивного общества. Государство должно одерживать благоприятные условия для длительной, безопасной и благополучной жизни людей, обеспечивая рост и социальную мобильность в обществе.

На сегодняшний день для поддержания развития экономики России, следует обратить внимание на проблемы уровня жизни населения и факторы, определяющие его динамику и тенденции развития. От их решения во многом зависят темпы дальнейших преобразований в стране и их направленность и, в конечном итоге, благополучная экономическая и политическая среда в обществе.

Важнейшими показателями уровня жизни населения являются:

Реальные доходы, расходы и сбережения; социальное обеспечение и социальная помощь; распределение доходов населения; прожиточный минимум; уровень бедности; потребительские ожидания населения.

Федеральная служба государственной статистике показывает: среднедушевые денежные доходы населения в 2010 году составляли 18958 рублей, а в 2016 году 30757 рублей; пенсия по старости в 2010 году составляла 30828 рублей, а в 2016 году 35555 рублей; социальные пособия в 2010 году составляли 2605 рублей, а в 2016 году 3108 рублей; прожиточный минимум в 2010 году для трудоспособного населения составлял 6367 рублей, а в 2016 году 10678 рублей.

Таким образом, если посмотреть на статистический анализ уровня и качества жизни населения, можно сказать, что в целом наметилась тенденция к повышению уровня жизни населения в РФ. Государство все больше внимания уделяет проблеме социальной напряженности. С каждым годом показатели меняются в положительном направлении. Главной целью является поддержание достойного уровня жизни граждан РФ и стремление к его улучшению и стабилизации.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

Д. С. КВАШНИНА

Ивановский государственный университет

ПОНИМАНИЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА В XVII–XVIII ВЕКАХ

Капиталистическая система организации производства прошла многовековую историю своего развития, поэтому ее понимание в разные эпохи было различным. Рассмотрение понимания капиталистической системы организации производства в 17–18 веке во многом позволяет понять происходящие в современной экономике процессы, понять те основы, на которых она основывается, т.к. многие экономики современных развитых стран подходят под определение «капиталистических» или «рыночных».

По нашему мнению, основными положениями можно считать.

- Обеспечение всех граждан собственностью – база капиталистической системы производства. При этом важно, что право собственности на движимое и недвижимое имущество гарантируется его законным владельцам.

- Капиталистическая система производства связана с использованием наемного труда, капитала, земли. При отсутствии вышеназванных факторов представить ее функционирование невозможно. Причем труд, капитал и земля могут являться собственностью. Следовательно, капиталистическое общество можно представить в виде трех общественных групп: землевладельцы, капиталисты и наемные работники.

- Появление наемной рабочей силы связано с разными факторами. Прежде всего, большую роль сыграл отрыв работника от условий труда, например, от земли. Также следует отметить следующий основополагающий фактор: из-за того, что в арсенале рабочего не оказалось ничего, кроме собственных рук, ему пришлось продавать свой труд.

- Только наемные рабочие имеют полное право на то, с чем им пришлось работать, т.е. к чему они присоединили свой труд.

Таким образом, капиталистическая система организации производства это единство трех факторов: труда, капитала и земли.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Солдатов В. В.

В. Д. КОКУРИНА

Ивановский государственный университет

СПЕЦИФИКА РОССИЙСКОЙ ИНФЛЯЦИИ: ЕЕ ТИПЫ И ФАКТОРЫ

Инфляция – процесс, охватывающий все сферы экономики, который выражается в увеличении количества денег в обращении, необходимых для функционирования товарооборота.

Факторы, определяющие рост уровня инфляции в России:

- денежные (рост государственных расходов; увеличение государственного долга; эмиссия денег неуравновешенная спросом на них; увеличение доходов населения в отрыве от роста производительности труда; рост скорости обращения денег);

- не денежные (монополизация экономики; несбалансированное развитие экономики; необоснованное государственное регулирование экономики; мировые структурные кризисы).

Основные виды инфляции:

1) По скорости протекания:

- Ползучая инфляция является умеренным процессом;
- Галопирующая инфляция – скачкообразный процесс;
- Гиперинфляция.

2) По характеру проявления:

- Открытая инфляция;

- Скрытая инфляция (ее еще часто называют подавленной);

3) По причинам:

- Структурная инфляция;
- Институциональная инфляция;
- Инфляция спроса;
- Инфляция предложения;
- Импортируемая инфляция.

Типы инфляции: 1) Инфляция спроса (спрос превышает предложение). Производство не успевает покрыть нужды населения в том или ином товаре. Как следствие, растут цены, появляются дополнительные средства у предприятий. 2) Инфляция издержек. При такой инфляции увеличение стоимости товаров спровоцировано повышением уровня издержек в условиях, когда ресурсы используются не в полном объеме.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

В. Р. КОКУРИНА

Ивановский государственный университет

ВЛИЯНИЕ СХЕМ УХОДА ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ПОСТУПЛЕНИЕ НАЛОГОВ В БЮДЖЕТ И РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Налоги являются очень важным инструментом в экономической жизни любой страны. Развитые и развивающиеся страны используют налогообложение как одну из основных статей государственного дохода. Государство с помощью налогов осуществляет воздействие на экономическую систему страны, получая сумму налоговых платежей и обеспечивая те экономические эффекты, которые обусловлены влиянием налогов. В структуре всех доходов бюджета Российской Федерации налоги составляют от 75 до 85 %.

Вопросы взаимодействия налоговой системы государства и предпринимательства остаются актуальными, т. к. в настоящее время наиболее остро встает проблема уклонения от уплаты налогов и распространения различных схем ухода от налогообложения.

Схемы, используемые юридическими лицами для уклонения от уплаты налогов многочисленны. Среди них можно выделить:

- 1) Полное либо частичное сокрытие объектов налогообложения.
- 2) Составление фиктивных первичных документов.
- 3) Занижение количества и завышения цены приобретаемого товара.
- 4) Закупка или отражение в отчетности несуществующих товаров, работ и услуг с последующим списанием их в производство.

5) Незаконное применение вычетов по НДС с использованием «фирм-однодневок».

Юридические лица, применяя указанные схемы, уплачивают налоги в минимальных размерах, что ведет к существенному сокращению пополнения бюджета, вследствие чего снижается развитие экономики Российской Федерации.

Выявлять такие правонарушения позволяет налоговый контроль. По результатам налогового контроля, за 2015 год сумма дончисленных налогов в бюджет составила 353 667 678 руб.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

Ю. В. КОСТЮЧЕНКО

Ивановский государственный университет

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Теория человеческого капитала была разработана в начале 1960-х гг. американскими экономистами Теодором Шульцем, Гэри Беккером, Джейкобом Минсером и др. Все затраты на такую деятельность, как образование, профессиональное обучение и миграция – это вложение в благосостояние общества.

Запас знаний, умений, навыков и прочих качеств человека, которые могут быть продуктивно использованы для создания прибыли, составляющей доход, как отдельных людей, так и общества в целом. Эти способности человека к производительному труду могут формироваться или приобретаться путем сочетания врожденных свойств индивида с образованием, миграцией, охраной его здоровья и питанием.

Данная теория предлагает объяснение широкому спектру явлений на рынке труда, таких как, например, разница в зарплате рабочих разной квалификации, колебания уровня безработицы в зависимости от профессии, принятие человеком решения получить образование или пройти обучение и т. д.

Эта теория также влияет на определение политики предоставления бюджетных ресурсов на образование, профессиональное обучение и медицинскую помощь.

Термин «капитал» обычно относят к тем продуктам труда, которые собираются использовать для дальнейшего производства.

Процесс создания капитала называют инвестированием. Инвестирование, согласно определению, требует первоначальных затрат, которые затем, через некоторый промежуток времени, окупаются.

Согласно теории человеческого капитала, люди могут увеличить свои возможности, вкладывая средства в себя, а правительство – увеличить национальный доход, направляя средства на создание человеческого капитала.

Главным доводом в пользу таких инвестиций является то, что затраченные средства могут окупиться за счет увеличения производительности труда и повышения зарплаты и таким образом быть оправданными.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

Е. Р. КРЫЛОВА

Ивановский государственный университет

ВЫХОД ИЗ «НОВОЙ НОРМАЛЬНОСТИ»

Активная фаза кризиса, разразившегося в России в конце 2013 г., позади, однако российская экономика всё ещё не может найти новые возможности роста. Посткризисные явления, определяющие затяжной характер кризиса, можно охарактеризовать термином «новая нормальность», суть которого заключается в следующем.

1. Снижение темпов экономического роста. Санкции стран Запада создали препятствия для выгодного кредитования российских предприятий за рубежом. Предприятия закрывались, росла безработица, доходы населения снижались, население перешло к сберегательной модели потребления, то есть сократился совокупный спрос. Сберегательная модель потребления негативно сказалась на экономическом росте: сократился валовой выпуск, уменьшился объём инвестиций. Образуется замкнутый круг: падение экономики приводит к падению потребления, а снижение потребления провоцирует дальнейшее падение экономики.

2. Девальвация национальной валюты и высокая волатильность её курса, вызванная падением цены на нефть, обусловила высокую инфляцию и снижение уровня жизни населения. Россия оказалась под влиянием негативных последствий девальвации и не сумела воспользоваться её плюсами, а именно развитием экспортных отраслей и импортозамещения.

3. Снижение эффективности денежно-кредитной политики. В условиях ослабления курса национальной валюты ЦБ РФ начал реализовывать политику «дорогих денег»: денежная эмиссия не осуществлялась, повышалась ключевая ставка, увеличивалась продажа иностранной валюты. Политика «дорогих денег» оказалась верной, но в условиях недомонетизированной российской экономики обратная политика увеличения предложения денег создала бы благоприятные ус-

ловия для экономического роста. Валютные интервенции, не дав должного эффекта, значительно сократили валютные резервы страны.

«Новая нормальность» не есть то состояние экономики, под которое надо приспособливаться. Повышение доступности заёмных средств для бизнеса, обеспечение загрузки простаивающих производственных мощностей, реализация специальных инвестиционных программ – пути выхода России из ловушки «новой нормальности».

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Николаева Е. Е.

Д. И. КУЛАКОВ

Ивановский государственный университет

КОНЦЕПЦИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Благосостояние в широком смысле слова включает в себя, во-первых, базисные элементы человеческой жизнедеятельности (состояние здоровья, наличие и характер работы, потребление продуктов питания и других материальных благ и услуг), а, во-вторых, элементы, имеющие психологическую природу (отношения в семье, чувство самоуважения, участие в общественной жизни, др. В настоящее время в экономической литературе обсуждаются концепции благосостояния, вклад в разработку которых внесли такие ученые, как А. Смит, А. Сен, И. Бентам, У. Джевонс, А. Пигу, В. Парето, и др.

Важный вклад в развитие концепций благосостояния внес Артур Пигу, английский экономист, ученик и последователь А. Маршалла, неоклассик Кембриджской школы политической экономии, один из основоположников теории «человеческих отношений в промышленности», развитой впоследствии американским социологом Э. Мэйо, которая легла в основу современного менеджмента, стала базой в проведении политики социальных реформ в Великобритании.

В отечественной литературе выделяются два основных подхода: ресурсный и потребительский. В основу ресурсного подхода (А. И. Анчишкин, С. С. Шаталин, Э. М. Агабабян, Н. М. Римашевская и др.) заложена идея зависимости благосостояния от величин национального дохода, фонда потребления, а последних – от роста общественного производства и совершенствования его структуры. Развитие производства увеличивает предложение товаров и услуг, приводит к росту реальных доходов населения, т. е. повышение благосостояния рассматривается как функция экономического роста.

В рамках другого подхода – потребительского (В. Ф. Майер, А. С. Ревайкин, Е. Г. Антосенков, В. Г. Кряжев и др.) – благосостояние

рассматривается как личное потребление и конечная фаза расширенного воспроизводства. Оно определяется как достигнутый уровень потребления населением благ и услуг, степень удовлетворения в них общественно признанных потребностей, т. е. благосостояние рассматривается как функция общественного производства, как категория пассивная, как результат экономического развития, поскольку на первый план выдвигаются элементы благосостояния, связанные с потреблением – уровень и структура потребления.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

Н. В. ЛОПАТИНА

Ивановский государственный университет

ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНО-РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Теория социально-рыночного хозяйства была на практике применена в Западной Германии в 1940-е гг. Весомый вклад в разработку и практическое воплощение этой модели внесли Л. Эрхард, А. Мюллер-Армак, В. Репке, В. Ойкен и др.

Концептуально социальное рыночное хозяйство определялось как своеобразный третий путь, пролегающий между центрально-администрируемым и рыночным хозяйством (между социализмом и капитализмом) и лишенный недостатков обоих идеальных типов. В связи с этим рычагами экономического возрождения являлись свободная частная инициатива и конкуренция в сочетании с активной ролью государства.

Утверждается центральная и независимая роль рынка, как средства социальной координации и ценовой системы, как механизма координации спроса и предложения в соответствии с потребностями и пожеланиями потребителя, где очень большая роль отводится решению задач свободной конкуренции, экономической свободе и ориентации на экономический рост инвестиций в промышленность, свободе внешней торговли, свободному обмену валют и расширению международного разделения труда в рамках мировой экономики.

Для решения социальных вопросов в социальной рыночной экономике ставятся следующие цели и задачи: создание социального порядка фирмы, когда рабочий ценится как человек и сотрудник; реализация порядка конкуренции как задача права и деятельности правительства; антимонопольная политика с целью борьбы со злоупотреблением экономической властью; политика стабилизации, направленная на обеспечение безопасности рабочего, в период экономических спа-

дов; выравнивание разности в доходах в соответствии с рыночным порядком (прогрессивный подоходный налог, субсидии на детей и субсидии на жилье, бесплатное образование); политика развития городов и субсидий государства на недорогое жилье; передача капитала малым и средним фирмам; дальнейшее развитие социальной безопасности; городское планирование; введение правительством кооперативных элементов рыночного хозяйства, например, жилищных кооперативов; введение минимальных зарплат.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

Д. М. МАЛЫШЕВ

Ивановский государственный университет

ЗНАЧЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВА ВСЕОБЩЕГО БЛАГОДЕНСТВИЯ

Термин «государство всеобщего благосостояния» традиционно считается синонимом термина «социальное государство». Основой реформ, в рамках которых реализовывалась концепция государства всеобщего благосостояния, была работа Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.), где автор ставил задачу показать неверность постулатов классической теории о том, что рыночная экономика естественным образом возвращается к состоянию полной занятости ресурсов после временных шоков. Кейнс обосновал необходимость активного вмешательства государства в экономическую жизнь общества, он считал, что высший долг государства – обеспечить благосостояние общества в настоящем.

Термин «государство всеобщего благосостояния» («welfare state») официально был употреблен в докладе У. Бевериджа в парламенте Великобритании (1942 г.). В отечественной литературе понятия «государство всеобщего благосостояния» и «социальное государство» – синонимы. Государство всеобщего благосостояния или государство всеобщего благоденствия (от англ. Welfare state) – концепция политического строя, при которой государство играет ключевую роль в защите и развитии экономического и социального благополучия его граждан. Она основана на принципах равенства возможностей, справедливого распределения богатства и общественной ответственности за тех, кто не может обеспечить себе минимальные условия достойного уровня жизни. Общий термин может охватывать различные формы экономической и социальной организации. Существует классическая и общепризнанная классификация социальных государств по критерию

декоммодификации, разработанная Г. Эспин-Андерсоном. Государство рассматривалось как универсальный политический и экономический регулятор, отвечало за благополучие каждого гражданина. В конце 1970-х гг. государство всеобщего благосостояния начало показывать свои слабые стороны. Ввиду увеличивающегося количества реципиентов, старения населения, безработицы, государству все труднее было выполнять принятые на себя обязанности по социальному обеспечению. В настоящее время активно проводится политика сокращения и реструктуризации государства всеобщего благосостояния.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

Ю. Ю. МЕЗЕНЦОВА

Ивановский государственный университет

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА «СТАРОГО» И «НОВОГО» ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

Институционализм как особое направление экономической науки сложился еще в начале XX века, однако долгое время он находился на периферии экономической мысли. Объяснение движения экономических благ лишь институциональными факторами не находило большого числа сторонников. С одной стороны, это было связано с неопределенностью самого понятия "института", с другой стороны, институционалисты пытались в экономике использовать методы других общественных наук: права, социологии, политологии и др. В результате они теряли возможность говорить на едином языке экономической науки, каким считался язык графиков и формул.

Ситуация коренным образом изменилась в 1960-1970-е годы с появлением и развитием теорий в рамках так называемого "нового" институционализма, основные положения которого основывались на критике неоклассической теории. Укажем на основные различия между «американским» и «новым» институционализмом.

Во-первых, "старые" институционалисты (например, Дж. Коммонс в "Правовых основаниях капитализма") шли к экономике от права и политики, пытаясь изучать проблемы современной экономической теории методами других наук об обществе; неоинституционалисты идут прямо противоположным путем – изучают политологические и правовые проблемы методами неоклассической экономической теории, и прежде всего, с применением аппарата современной микроэкономики и теории игр. Во-вторых, традиционный институционализм основывался главным образом на индуктивном методе, стремился ид-

ти от частных случаев к обобщениям, в результате чего общая институциональная теория так и не сложилась; неоинституционализм идет дедуктивным путем – от общих принципов неоклассической экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни. В-третьих, "старый" институционализм, как течение радикальной экономической мысли, обращал преимущественное внимание на действия коллективов по защите интересов индивида; неоинституционализм же ставит во главу угла независимого индивида, который по своей воле и в соответствии со своими интересами решает, членом каких коллективов ему выгоднее быть.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Боровкова Н. В.

А. Ч. О. МЕРЕДОВ

Ивановский государственный университет

КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Социальная безопасность есть совокупность мер по защите интересов страны и народа в социальной сфере, развитие социальной структуры и отношений в обществе, системы жизнеобеспечения и социализации людей, образа жизни в соответствии с потребностями прогресса, нынешних и будущих поколений. Понятие «социальной безопасности» многопланово, затрагивает как частные, так и общественные интересы. Оно носит субъективно-объективный характер и представлено, с одной стороны, как система социальной организации, а с другой стороны, как индивидуальное или групповое самочувствие и осознание своей защищенности. Социальные задачи в социальном государстве должны быть возведены в ранг приоритетных.

Повышение доходов следует рассматривать как предпосылку экономического роста, а не только как результат, что обусловлено, во-первых, требованиями производства к качеству рабочей силы; во-вторых, формированием платежеспособного спроса, являющегося стимулом развития производства, за счет доходов. Заниженный уровень заработной платы ограничивает воспроизводство рабочей силы, препятствует увеличению покупательной способности населения и, соответственно, росту производства, делает участие в общественном производстве непривлекательным.

Социальное государство выступает гарантом сохранения единого общественно-организационного пространства, реализуя эффективную социальную политику. Государство, идентифицирующее себя как социальное, является ресурсом социальной политики и реализует со-

циальную стратегию с учетом социальных перспектив, социальных целей, социальных возможностей и социальных рисков. Современное российское государство сосредоточило всю полноту социальной политики, вынужденная пассивность других субъектов социальной политики расценивается как иждивенческие настроения, а деятельность государства – как неустанная забота о благе народа. Меры социального характера ограничены, имеет место отказ от исполнения социальных обязательств по причине отсутствия средств. Важной посылкой формирования концепции социальной защиты (поддержки) является индексация доходов, налоговая политика государства.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

А. А. МИРОНОВА

Ивановский государственный университет

КОНЦЕПЦИЯ ТЕОРИЙ ПОТРЕБНОСТЕЙ И МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ

Весомый вклад в разработку теорий мотивации работника внесли ученые Д. МакГрегор, О. Шелдон, В. Оучи, Ф. Херцберг, А. Маслоу, В. Врум, Л. Портер и Э. Лоулер, и др.

Из теории Ф. Херцберга следует очень важный для оптимизации функции мотивирования вывод. Он получил оформление в понятии программ обогащения труда. Эти программы направлены на то, чтобы расширить содержание мотивационного потенциала труда посредством максимального использования не только «факторов гигиены», но и «факторов-мотиваторов».

Как отмечает А. Маслоу, высший уровень мотивации «принципиально ненасыщаем». Вместе с тем эта концепция помогает лучше понять и мотивацию самого руководителя, побудительные причины управленческой деятельности как таковой.

Потребности во власти и в успехе (концепция Д. МакКлелланда) влияют и на склонность личности к управленческой деятельности, и на ее успешность. Наряду с третьей категорией потребностей (в причастности) они раскрывают важные мотивационные факторы поведения руководителя.

Наиболее важным выводом модели Л. Портера и Э. Лоулера является то, что результативный труд как таковой ведет к росту удовлетворенности и поэтому сам по себе выступает достаточно сильным мотивом.

Модель Портера-Лоулера послужила одним из оснований для формулировки еще одного направления в теории мотивации – теории «трудовых инвестиций».

Последние теории заставили переосмыслить самые основания организации менеджмента, его традиционные устои. В частности, четкое разделение полномочий в исполнительной вертикали (особенно по линии «руководство – подчинение») является безусловным и действенным фактором управления. Анонимность индивидуального труда, его неразличимость в общем продукте, отсутствие прямой связи личных усилий и итогового результата – все это снижает или разрушает индивидуальную мотивацию.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

С. Р. МУРАДОВА

Ивановский государственный университет

КОНЦЕПЦИЯ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Многие известные ученые уделяют внимание доверию как необходимому условию успешного развития общества, потребности каждого индивида, фактору совершения сделок и торговли. К ним относятся А. Смит, Ф. Маршалл, Дж. М. Кейнс, А. Г. Маслоу, Я. Корнай и др. В широком смысле слова доверие можно рассматривать как ожидание кооперативного поведения от контрагента, т. е. поведения, соответствующего интересам и целям субъекта в области отношений, которые связывают субъекта с контрагентом. С доверием тесно связан критерий честности. Честность по отношению к потребителям обеспечивает увеличение спроса, укрепление положительной деловой репутации, улучшение восприятия и продвижение нового товара. Доверие имеет определенные уровни: внутриорганизационный уровень, доверие организации к внешним агентам. С помощью института доверия происходит снижение трансакционных издержек (идуших на поиск партнера для сотрудничества, заключение соглашения, обеспечение обязательств по контракту) и тем самым оказывается влияние на экономическую эффективность.

Теоретические подходы к функциям доверия в экономических отношениях: 1) оно стимулирует общение, склоняет к вовлечению в общности, усиливает сплоченность; способствует коммуникации; содействует толерантности, согласию, мультикультурализму; укрепляет связи между отдельным человеком и общностью, усиливает чувство

идентичности и солидарности, стремление к сотрудничеству и взаимопомощи; уменьшает транзакционные издержки. (П. Штомпка); 2) выполняет функцию социальной легитимации – признания и принятия экономических институтов денег и кредита. (А. Смит); 3) выполняет функцию коммуникации и социальной интеграции (Зиммель, Луман). Доверие служит сигналом честных намерений партнера, который передается в крайне неопределенной и неоднозначно воспринимаемой внешней среде. Фирмы могут сознательно раскрывать конфиденциальную информацию, чтобы проявить доверие к доброй воле партнера или в одностороннем порядке делать необратимые специфические вложения в альянс, чтобы укрепить сотрудничество.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

С. С. МЯКИШЕВА

Ивановский государственный университет

РОЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В рыночной экономике потребители продукции, несомненно, выполняют важную функцию. Именно потребители, их желания и потребности, влияют на выбор определённого направления в дальнейшем развитии экономики.

Потребители призваны решать ряд важных вопросов рыночной экономики.

Во-первых, сколько и какого качества должно производиться продуктов на предприятиях. В данном случае потребители определяют, кто должен владеть капиталом и управлять предприятиями. Отношение к продукции имеет итогом либо прибыль для предпринимателя, либо убыток для него.

Во-вторых, потребители решают вопрос о необходимом количестве сырья и труда, которые должны быть затрачены на каждый продукт. Таким образом, потребители, определяя затраты, способны влиять на получение прибыли и на её потерю.

В-третьих, потребители определяют, для кого именно производить продукты.

При решении этих вопросов необходимо учитывать следующие процессы:

- желания и потребности потребителей часто изменяются, и предугадать их крайне сложно;

- основной целью потребителя является удовлетворение своих собственных нужд, поэтому продукт, который покупался ранее, перестает привлекать внимание потребителя, если ему предложат более дешёвый или более интересный для него вариант;

- свобода выбора потребителя на рынке товаров и услуг должна стать основой развития рыночной экономики.

Таким образом, в рыночной экономике потребитель продукции выполняет главную роль в решении всех вопросов рынка.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Солдатов В. В.

А. С. ОСОКИНА

Ивановский государственный университет

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЛИБЕРАЛИЗМА И ЭТАПЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Являясь направлением экономической теории, экономический либерализм представляет собой систему саморегулирования экономики, которая свободна от излишнего государственного регламентирования.

Основу экономического либерализма составляют, в известной мере, традиционные положения:

Во-первых, среди эффективных форм хозяйствования, ведущим является рынок, который предоставляет наилучшие условия для экономического роста.

Во-вторых, приоритетное значение имеет независимость членов экономической деятельности.

В-третьих, государство должно лишь создавать условия для конкуренции и осуществлять контроль там, где эти условия не существуют.

Понимание экономического либерализма предопределило длительный процесс развития его теории в работах основателей экономической теории (со второй половины XVIII века до наших дней).

Если принять за основу классификации понимание задач, встающих перед основоположниками экономической теории, то можно выделить три основных направления развития теории экономического либерализма:

- политическая экономия богатства (система экономической свободы А. Смита);

- экономическая теория факторов производства (борьба с монополиями А. Маршалл);

- экономический либерализм XX века (теория социальной рыночной экономики Л. Эрхард).

Таким образом, теория экономического либерализма имеет длительную историю развития.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Солдатов В. В.

Ю. В. РОМАНОВА

Ивановский государственный университет

ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЕНЕТИКИ

Экономическая генетика и государственное регулирование развития народного хозяйства, как самостоятельные научные направления имеют значительное исследовательское наследие. Многие ученые указывали на аналогии организации и развития человеческой жизни с технологиями развития живой природы.

Н. Д. Кондратьев представлял экономическую генетику как третью точку зрения на экономику, наряду с экономической статикой и экономической динамикой. Представление об экономической генетике есть у К. Маркса в «Капитале» можно (анализ организации, развития и последовательного перевоплощения цехов в мануфактуры, а их, в свою очередь, в предприятия машинного производства).

Из отечественных разработок, несомненно, самыми важными для экономической генетики стали работы академика А. И. Анчишкина. В своем труде «Наука, техника, экономика» он построил теоретическую схему сменяемости научно-технических сдвигов и порожденных ими преобразований основных элементов производительных сил. Им же были вскрыты сущностные процессы эволюции форм производства. В разработке обозначенной темы также выделяются публикации О. Е. Мартишина «Эволюционно-генетические механизмы развития мировой экономики», О. В. Иншакова «Экономическая генетика как методологическая и теоретическая основа наноэкономического анализа». В экономической теории В. Г. Терентьевым выработано следующее определение экономической генетики: «наука о законах и закономерностях наследственности и изменчивости первичных производственных ячеек и среды их обитания, а также методах регулирования и управления ими».

Родственным экономической генетике является течение под названием «эволюционная экономика». Ее понятия и термины были сформулированы Р. Нельсоном и С. Уитнером в начале 1980-х гг. Своей книгой «Эволюционная теория экономических изменений» они

подготовили научное сообщество к восприятию теоретических экономических разработок, в которых используется понятийный аппарат и логика изучения процесса, применявшиеся до тех пор лишь в естественнонаучных дисциплинах, прежде всего в биологии.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

О. С. СОЗОНОВА

Ивановский государственный университет

СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА. ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ

Одной из самых важных проблем экономики современной России является безработица. Она выступает как часть и неотъемлемый компонент жизни государства, тесно связанный с населением и его профессиональной деятельностью. Согласно данным Росстата, уровень безработицы в России составляет 5,4 %. Наблюдается сокращение числа безработных.

В настоящее время актуальна проблема трудоустройства выпускников ВУЗов. Особенности рынка и демографическая яма 90-х годов заставляют компании смотреть в сторону более опытных и возрастных кандидатов. Число работающих пенсионеров выше числа молодых специалистов, более того, они занимают начальственные места. Безработица стремительно «молодеет». По итогам 2016 года отрицательную динамику по приросту вакансий показали «Банки, инвестиции, лизинг» и «Страхование». «Транспорт, логистика», «Автомобильный бизнес» и ИТ, напротив, хорошо чувствуют себя на рынке.

Отмечается негативная тенденция, связанная с отъездом представителей научного сообщества для постоянной работы за границу. Речь идёт об «утечке мозгов», которая в 1990-е годы уже нанесла весьма болезненный удар по научно-технической сфере страны, а кроме того и по системе подготовки специалистов высокого уровня.

Проблемы российского рынка труда неразрывно связаны с процессами, происходившими в 1990-е годы и продолжающимися в новом столетии. По мнению многих специалистов, причиной возникновения безработицы в России является переход к рыночным отношениям.

В современной России проблемы трудоустройства испытывают экономисты, юристы, врачи. Наблюдается постепенное перенасыщение специалистов в области ИТ. Вместе с тем не хватает инженеров, рабочих для производств, технологов. Не теряют популярности профессии парикмахера, продавца, косметолога.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

А. С. СТЕПАНОВ

Ивановский государственный университет

КОНЦЕПЦИЯ ГОСУДАРСТВА ВСЕОБЩЕГО БЛАГОДЕНСТВИЯ, ОБЩЕСТВА ПОТРЕБЛЕНИЯ

Понятие впервые было рассмотрено Лоренцем фон Штейном в середине 19 в. Теория государства всеобщего благоденствия предусматривает участие людей, направленное на решение социальных проблем, смешанная экономика и прочее. При создании типов государства социальная политика строится вокруг определённых принципов, которые внутренне связаны (расслоение социальных групп, природа государственного вмешательства и предел перехода рыночного распределения в бюрократическое).

Концепции социального государства и всеобщего благоденствия получили широкое распространение после II Мировой войны. Отличительная особенность – наличие мощного рабочего движения.

Концепция государства всеобщего благоденствия К. Оффе (повлияла на признание и реализацию всеобъемлющих схем обязательного страхования, установку минимальной заработной платы, законов о защите труда, развитие систем образования и здравоохранения).

Первые шаги в направлении государства всеобщего благосостояния были сделаны в 80-х гг. 19 в. на территории Германии правительством Отто фон Бисмарка.

Концепция государства всеобщего благосостояния Дж. Кейнса (1883–1946) связана с кризисом западного мира в 20-е гг. XX в. Злободневные темы: государственное регулирование экономики, создание смешанной экономики, политика социальных услуг. Суть концепции – в преодолении социальных конфликтов путем создания с помощью государства сносных условий жизни для всех слоев общества посредством реализации программ социальной помощи.

В концепции «общества потребления» Ж. Бодрийяр предметом рассмотрения выступает исключительно знаковое потребление, ставшее своего рода языком общения между людьми. Он выделяет два типа потребления. Потребление есть активный модус отношения – не только к вещам, но и к коллективу и ко всему миру, в нем осуществляется систематическая деятельность и универсальный отклик на внешние воздействия, что на нем зиждется вся система нашей культуры.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

М. ФРИЦЛЕР

Ивановский государственный университет

ПОНЯТИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Теория прав собственности – одна из современных неинституциональных экономических теорий, которая была основана во второй половине XX в. Р. Коузом и А. Алчианом. Согласно этой теории не ресурс сам по себе является собственностью, а «пучок прав» по использованию ресурсов. Отношения собственности трактуются как отношения между людьми, а не отношения «человек-вещь». Трактовка прав собственности носит всеохватывающий характер. Основными элементами «пучка прав» собственности являются исключение из доступа к ресурсу других агентов, пользование ресурсом, получение от него дохода, передача всех предыдущих правомочий. Наиболее полно права собственности раскрыты в перечне А. Оноре.

Права собственности в институциональной теории охватывают как физические объекты, так и объекты нематериальные (результаты интеллектуальной деятельности). С точки зрения общества права собственности выступают как «правила игры», которые упорядочивают отношения между отдельными агентами. С точки зрения индивидуальных агентов, они представляются как «пучок правомочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Этот «пучок» сформировался, исходя из реальной экономической практики, по экономическим причинам: необходимости рационально распределять экономические ресурсы между индивидами хозяйствования с целью максимизации их отдачи, а также необходимости экономить время и издержки на заключение соглашений, организацию производства. Чем шире набор правомочий, закрепленных за ресурсами, тем выше его ценность. Любой акт обмена понимается в институционализме как обмен «пучками прав собственности». Каналом, по которому они определяются, служит контракт. Он фиксирует, какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче, и является одним из ключевых терминов институциональной теории. В целом данный процесс описывается в рамках теоремы Коуза (сформулирована в конце 50-х гг. XX в.) согласно которой, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности, оно неизбежно изменится на основе отношений ее купли-продажи так, что в экономике установится экономическое равновесие или рациональная структура производства и потребления. Право всегда получает самый эффективный собственник.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Боровкова Н. В.

Д. С. ХАБАРОВА
Ивановский государственный университет

ДЖ. КОММОНС КАК ОСНОВОПОЛОЖНИК СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Джон Роджерс Коммонс являлся профессором политической экономики в Университете штата Индиана. Его первой большой работой является "Распределение богатства". Он погрузился в проблемы муниципальной реформы, местного самоуправления и пропорционального представительства и стал разрабатывать проекты, которые впоследствии вошли в его социальную теорию. Дж. Коммонс сочетал свой практический опыт с теоретическими экономическими построениями. Еще работая печатником, он осознал коллективную природу профсоюза и то, каким образом профсоюз в качестве института направляет и контролирует поведение людей. Центральное место среди действующих коллективных институтов Коммонс отводил корпорациям, тред-юнионам (профсоюзам), государству. Коммонс утверждал, что институты, прежде всего, проявляются через их юридическое оформление. Он разработал "Теорию социальных конфликтов" и ввёл в научный оборот категорию "титул собственности". Благодаря практической деятельности Дж. Коммонс постоянно интересовался природой рыночных сделок. Ему казалось, что лучший путь к установлению того, что он называл разумной стоимостью, лежит через конструктивные переговоры, терпеливое выяснение позиций участников сделки, а не через драматизм классовой борьбы. Это привело его к вопросу о юридических основаниях экономических решений. Затем последовали работы в области муниципальных финансов, организации городского хозяйства и учета, где Коммонс ставил своей задачей выявить принципы экономической эффективности.

Джон Коммонс предложил свою периодизацию стадий капиталистического общества: торговый капитализм – предпринимательство – банковский (финансовый) капитализм – административный капитализм. Также, Коммонс заложил основы пенсионного обеспечения, которые были отражены в «Акте о социальной защищенности», принятом в 1935 г. К заслугам ученого следует отнести также и то, что он подготовил один из первых в стране законов о страховании от безработицы. Дж. Коммонс, как приверженец реформирования, приобрел многочисленных последователей и сторонников. Некоторые его идеи заложены в современную «новую институциональную теорию».

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Боровкова Н. В.

Е. Е. ХОХЛОВА

Ивановский государственный университет

СТАНОВЛЕНИЕ ПОНИМАНИЯ БОГАТСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ XVII–XVIII ВЕКОВ

Изучение политической экономией понимания богатства началось с определения природы и причин богатства народа, а также его производства и распределения в условиях капиталистической системы производства. За основу своего исследования они брали многие источники, которые были тесно связаны с главным желанием людей – богатством.

Впервые понимание богатства было сформулировано в работах меркантилистов. В их работах богатство представляет собой наличие изобилия золота и серебра в стране.

Такое понимание богатства существовало до тех пор, пока перед экономистами не встала проблема утраты золотом и серебром роли всеобщего эквивалента.

Одним из первых на существование этого явления обратил внимание Ж. Боден. По его мнению, чем больше увеличивается ввоз в страну какого-либо товара, тем ниже опускается его цена. Причем это утверждение справедливо также и для благородных металлов, и для денег.

В связи с этим В. Петти предложил использовать труд в качестве богатства. По его мнению, труд это отец богатства, а земля его мать.

Особое понимание богатства предложил Ф. Кенэ. В его понимании богатство это труд в сельском хозяйстве.

Таким образом, в экономической литературе постепенно сформировалось понимание труда как источника богатства.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Солдатов В. В.

Е. Ф. ХРОМОВА, А. К. ПАНОША
Ивановский государственный университет

РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТРАХОВЫХ УСЛУГ: ИНСТРУМЕНТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Страховой рынок – это сфера формирования спроса и предложения на страховые услуги. Он выражает отношения между различными страховыми организациями (страховщиками), предлагающими соответствующие услуги, а также юридическими и физическими лицами, нуждающимися в страховой защите (страхователями).

В зависимости от размеров спроса и предложения на страховые услуги можно выделить внутренний, внешний и международный страховые рынки.

Страховой рынок выполняет ряд взаимосвязанных функций: компенсационную, накопительную, распределительную, предупредительную и инвестиционную.

Структура страхового рынка формируется из: страховых организаций; страхователей; страховых продуктов; страховых посредников; профессиональных оценщиков страховых рисков и убытков; объединений страховщиков; объединений страхователей; системы государственного регулирования страхового рынка.

Организация страхового рынка – это управление страхованием как частью финансового рынка.

Изменения, произошедшие в последние годы в экономике России, не могли не отразиться на состоянии рынка страховых услуг. Специалисты наблюдают тенденции, характерные для периода экономического спада и сниженной инвестиционной активности. Среди них: повышенный интерес к пенсионному страхованию и комплексному кредитному страхованию жизни, а также относительно невысокий спрос на прочие программы, вызванный как снижением платежеспособности клиентов, так и общим недоверием к разного рода финансовым организациям.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

И. А. ШАРОВ

Ивановский государственный университет

ПОНИМАНИЕ РОЛИ ЧЕЛОВЕКА В XX ВЕКЕ

Роль человека в экономике XX века воспринималась неоднозначно. Как известно, человек – это главный субъект экономики. Однако каждая экономическая школа по-своему интерпретировала роль человека.

Например, представители политической экономии государства (или социализма) представляли человека как объект, нуждающийся в бесконечном уходе, развитии, помощи и «выравнивании».

В этой системе человек должен быть обеспечен всяческими благами: от материальных до духовных, но его право свободы было несколько ограничено, так как право распоряжаться своей рабочей силой в доступном режиме, а также право выбора предметов потребления нивелировалось.

Представители немецкой школы экономического либерализма XX века возвели человека на пьедестал общественной системы, и в связи с этим его оценивали как главный субъект экономического порядка. Следовательно, движущими силами, которые приводили к высшему пределу в производстве и взлету благополучия человека, должны были стать:

- независимость и возможность каждого человека самому отвечать за себя;
- индивидуальная инициатива в выборе рода занятий, службы и потребления, позволяющая каждому изготовителю и клиенту воспользоваться, предоставленными им экономическими шансами;
- распределение заработка по реальному личному вкладу.

Данное понимание движущих сил развития рыночной экономики предредило рассмотрение рыночного хозяйства как экономического порядка, который сочетает высокую производительность, рост благополучия и личную свободу.

Таким образом, в XX веке существовали различные понимания роли и значения человека.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Солдатов В. В.

Д. А. ШАХОВ

Ивановский государственный университет

ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Зарождение идей социального государства прослеживается еще в трудах мыслителей и философов древности, в том числе модель идеального государства Платона. Аналогичные идеи идеальных государств выдвигались в работах Т. Кампанеллы, И. Канта, Р. фон Моля, Г. В. Ф. Гегеля, а также К. Маркса. Непосредственно концепция социального государства оформилась в трудах немецких ученых 19 в.: Л. фон Штейна, Ю. Оффнера, Ф. Науманна, А. Вагнера. Наиболее последовательное изложение теории социального государства представлено в труде Л. фон Штейна «История социального движения Франции с 1789 г.». Он предложил следующее решение: с помощью государственной власти неимущие классы (прежде всего рабочий класс) должны «изменить свое зависимое положение, обусловливаемое природой труда, в положение независимое, материально-свободное».

Миссия социального государства на уровне управления выражается в двух основных задачах: во-первых, способствовать свободному межклассовому движению, во-вторых, помогать тем, кто терпит лишения. Сущностные характеристики социального государства: оно имеет должностную, обязательственную природу; оно не только обязано, но и может выполнять свои функции; оно само заинтересовано в выполнении взятых на себя обязанностей. Смысл становления государства в качестве социального заключается в том, что человек, будучи удовлетворенным уровнем и качеством своей жизни, имея возможности для свободного развития, скорее всего, не будет стремиться радикально менять свое положение – так обеспечивается естественная стабильность общественной структуры, в том числе политическая стабильность, что составляет главную цель социального государства.

Таким образом, конечная цель социального государства – это сохранение социально-политической стабильности. Теория социального государства Л. фон Штейна стала не только набором новых методов государственного управления, а явилась парадигмой деятельности государства на определенном этапе своего развития и в дальнейшем дала ощутимые результаты европейским народам в плане достижения высоких стандартов жизни и социальных гарантий в XX в.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

И. А. ШЕЕНКО
Ивановский государственный университет

КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Социальная безопасность есть совокупность мер по защите интересов страны и народа в социальной сфере, развитие социальной структуры и отношений в обществе, системы жизнеобеспечения и социализации людей, образа жизни в соответствии с потребностями прогресса, нынешних и будущих поколений. Понятие «социальной безопасности» многопланово, затрагивает как частные, так и общественные интересы. Оно носит субъективно-объективный характер и представлено, с одной стороны, как система социальной организации, а с другой стороны, как индивидуальное или групповое самочувствие и осознание своей защищенности. Социальные задачи в социальном государстве должны быть возведены в ранг приоритетных.

Повышение доходов следует рассматривать как предпосылку экономического роста, а не только как результат, что обусловлено, во-первых, требованиями производства к качеству рабочей силы; во-вторых, формированием платежеспособного спроса, являющегося стимулом развития производства, за счет доходов. Заниженный уровень заработной платы ограничивает воспроизводство рабочей силы, препятствует увеличению покупательной способности населения и, соответственно, росту производства, делает участие в общественном производстве непривлекательным.

Социальное государство выступает гарантом сохранения единого общественно-организационного пространства, реализуя эффективную социальную политику. Государство, идентифицирующее себя как социальное, является ресурсом социальной политики и реализует социальную стратегию с учетом социальных перспектив, социальных целей, социальных возможностей и социальных рисков. Современное российское государство сосредоточило всю полноту социальной политики, вынужденная пассивность других субъектов социальной политики расценивается как иждивенческие настроения, а деятельность государства – как неустанная забота о благе народа. Меры социального характера ограничены, имеет место отказ от исполнения социальных обязательств по причине отсутствия средств. Важной посылкой формирования концепции социальной защиты (поддержки) является индексация доходов, налоговая политика государства.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Берендеева А. Б.

А. С. ШИЛИНА
Ивановский государственный университет

**ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ
В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ:
ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ
(На примере промышленно развитых стран)**

Молодежная безработица – это один из видов маргинальной безработицы населения, который показывает общее социальное положение молодежи, а также степень адаптации на рынке труда.

Безработица среди молодежи одна из наиболее волнующих социально-экономических проблем развивающихся стран. Если учитывать то, что лица в возрасте от 16 до 30 лет, находящиеся в поиске работы и готовые приступить к ней своевременно не имеют требуемого опыта, и тем самым не могут реализовать свое право на труд, теряют мотивацию, а тем самым средства к существованию.

Процессы безработицы на рынке труда значительно ухудшаются в период экономического кризиса, когда этому показателю уделяется наибольшее внимание. Как отмечалось ранее в Международной организации труда, в 2015 г. безработными были около 73,3 млн. молодых людей. Но уже к 2016 году уровень безработицы среди молодежи в мире находится на подъеме и, как ожидалось, достиг 13,1 % (с 12,9 в 2015 году) и не уменьшится в 2017 году.

Среди множества факторов, которые влияют на затруднительный поиск работы, следует относить: экономическую ситуацию в стране; отсутствие навыков и опыта, с точки зрения работодателя; отсутствие рабочих мест, подходящих для навыков начального уровня. Все это ведет к необратимым последствиям – деградации молодого поколения и их уязвимости перед лицом житейских проблем: растет число преступлений; распространяются алкоголизм и наркомания; распадаются браки; уменьшается рождаемость.

Таким образом, нужно проводить социальную политику занятости молодежи. А именно задействовать молодое население, как составную часть человеческих ресурсов. Эту проблему можно решить, если активно использовать кадровые агентства; усиливать взаимодействие учебных заведений с центрами занятости и различными предприятиями.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

К. А. ШИШКИН

Ивановский государственный университет

НЕНАБЛЮДАЕМАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЧАСТЬ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

По данным опроса Института общественных наук Центра социально-политического мониторинга РАНХиГС, примерно треть респондентов считает, что теневая экономическая деятельность приносит больше вреда. Тех, кто полагает, что от нее больше пользы — 7%. Остальные же считают, что она приносит пользу, и вред в равной степени.

Основной проблемой таких опросов, на мой взгляд, является тот факт, что никто респондентам не объясняет, что в понятие теневой экономики помимо криминального бизнеса и серых зарплат входит и ежедневная деятельность домашних хозяйств для удовлетворения своих потребностей.

Структура теневой экономики, как известно, неоднородна.

Во-первых, это так называемая черная экономика. К этой сфере экономики относится противозаконная деятельность субъектов, например, производство и продажа наркотических средств.

Во-вторых, это серая экономика, в которую входит легальная деятельность субъектов, доходы от которой полностью или частично сокрыты от налогообложения (деятельность не зарегистрирована, занижена величина полученной прибыли в целях снижения налогооблагаемой базы и т. п.).

В-третьих, белая, ненаблюдаемая экономика. К ней относится легальная деятельность граждан в своем домашнем хозяйстве, направленная на личное потребление, которая невидима для взора государства, поскольку не подлежит учету (например, выращивание у себя на огороде овощей, фруктов, ягод, ремонт своей одежды и др.).

В основном экономические исследования обращены на первые два вида теневой экономики. Однако, поскольку ненаблюдаемая экономика играет важную роль как для самих домохозяйств, так и для экономики в целом, она нуждается в более глубоком изучении.

Научный руководитель: д-р экон. наук, доцент Николаева Е. Е.

А. А. ШОЛИЧЕВА

Ивановский государственный университет

ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Малый бизнес 25 лет назад был новым экономическим явлением для России. Сейчас же малый бизнес является одним из важных способов ведения предпринимательской деятельности. С каждым днем на территории РФ появляются новые торговые площадки малого бизнеса. Однако остается нерешенным вопрос доступа малых предприятий к финансовым ресурсам для целей развития бизнеса.

Множество кредитных продуктов, ориентированных на предприятия малого бизнеса, сегодня предлагают практически все ведущие банки страны. В том числе действуют специализированные программы. Например, «Сбербанк – малому бизнесу», ВТБ «На развитие бизнеса», Россельхоз Банк «На приобретение техники». В рамках таких программ предоставляются суммы до 5'000'000 рублей.

Для того чтобы банк одобрил кредит для малого бизнеса, клиенту предъявляются следующие требования: владение ликвидным имуществом, возраст фирмы, доходность, бизнес-план, кредитная история и репутация.

Распространенным вариантом предложения становятся кредиты в рамках рефинансирования. Они часто предоставляются под залог действующего бизнеса. Такие программы отличаются наиболее минимальными рисками для банка. Также любые программы кредитования под залог имущества отличаются выгодными процентными ставками.

Подобрать кредитную программу для каждого потенциального заемщика удобно с помощью кредитных калькуляторов, представленных в сети Интернет. Часто такую возможность предоставляют сайты юридических организаций. Многие такие ресурсы позволяют сразу направить свою заявку на рассмотрение в выбранный банк или в сразу несколько банков.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Иродова Е. Е.

А. М. ЮДИНА

Ивановский государственный университет

ТОРСТЕЙН ВЕБЛЕН И ЕГО УЧЕНИЕ ОБ ИНСТИТУТАХ

Торстейн Веблен является основоположником институционализма, возглавив социально-психологическое направление институциональных исследований. Веблен считал, что экономическая наука не должна быть только наукой о ценах и рынках, а предметом политической экономии является человеческая деятельность во всех ее проявлениях. В основе его взглядов лежит своеобразное понимание человека как биосоциального существа, руководимого врожденными инстинктами. К числу последних Т. Веблен относит инстинкт самосохранения и сохранения рода, инстинкт мастерства, а также склонности к соперничеству, подражанию, праздному любопытству. Частная собственность предстает в его произведениях как следствие изначальной человеческой склонности к конкуренции: она изображается наиболее заметным доказательством успеха в соревновании и "традиционной основой уважения". Более сложная психологическая подоплека свойственна категории "завистливое сравнение", играющей в системе Веблена чрезвычайно важную роль. При помощи этой категории Веблен интерпретирует такие экономические явления, как приверженность людей к престижному потреблению, а также к накоплению капитала: собственник меньшего по размеру состояния испытывает зависть к более крупному капиталисту и стремится догнать его; при достижении желаемого уровня проявляется стремление перегнать других и тем самым превзойти конкурентов.

Одним из важнейших положений Веблена было требование исторического подхода в экономической науке. По его мнению, необходимо было осуществить изучение различных экономических и общественных институтов в их развитии, от момента их возникновения и до современности. Он много занимался историей человеческого общества, анализировал возникновение частной собственности, классов, государства, стремился обнаружить в прошлом истоки противоречий капитализма. Движущую силу развития ученый видел в противоречиях между институтами и внешней средой. При этом изменение институтов происходит в соответствии с законом естественного отбора. Согласно его учению, институты изменяются потому, что на них воздействует человеческая психология, с одной стороны, и сплошной поток технических факторов – с другой.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Боровкова Н. В.

Секция
«ЭКОНОМИКА И МАРКЕТИНГ»
Подсекция 1
**«ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ»**

Л. Р. БЕГЛАРЯН

Ивановский государственный университет

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Важную роль в эффективном функционировании современного предприятия в нынешних условиях имеет человеческий капитал. Основные методы оценки человеческого капитала можно подразделить на качественные (связанные с оценкой интеллектуального уровня, уровня образования, здоровья и т. д.) и количественные (связанные с оценкой инвестиционных затрат и их эффективности). При этом отметим, что основные методы определения стоимости человеческого капитала заимствованы из западной литературы и не приспособлены к условиям современной отечественной экономике.

Одним из основных методов оценки человеческого капитала является расчет человеческого капитала отдельной личности и его оценка в структуре интеллектуального капитала предприятия. В данном случае осуществляется попытка оценки приведенной стоимости потока общих затрат, связанных с формированием человеческого капитала и будущих доходов, которые обеспечат получение человеческого капитала конкретной личности.

Ещё одним методом является оценка человеческого капитала, исходя из вложенных в работника инвестиций. При этом следует учитывать, что инвестиции в человеческий капитал считаются успешными тогда, когда наблюдается тенденция повышения эффективности деятельности предприятия, а также вклада конкретного работника. Данная закономерность положена в основу затратного метода оценки человеческого капитала. К недостаткам затратного подхода к оценке человеческого капитала относится проблема объективности расчета всех инвестиций в человеческий капитал. Она заключается в сложности определения удельного веса эффективности рабочего в общем результате предприятия. Также стоит отметить проблемы бухгалтерского учёта: затраты на обучение и повышение квалификации работника относятся к затратам, а не инвестициям.

Таким образом, проблема разработки эффективного метода оценки человеческого капитала на сегодняшний день является весьма актуальной.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Езерская С. Г.

А. С. БЕЛОВА

Ивановский государственный университет

О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Санкции, введенные в 2014 году, стали основным фактором, сдерживающим промышленный рост. Экономика России отреагировала на события, если не сильным спадом, то, как минимум, серьезной стагнацией.

В среднем в России по данным Росстата, расходы на непродовольственные товары составляют 37 % всех расходов. При этом на долю товаров швейного производства приходится около 8 % расходов россиян, что является значительной цифрой. Это и обуславливает актуальность данной темы.

В 2012–2013 гг. наблюдался рост производства в текстильной и швейной промышленности – 100,7 % и 104,3 % соответственно. Однако, после введения санкций, в 2014 г. произошло снижение до 97,5 % по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году индекс производства составил 88,3 % к уровню 2014 года. Лишь в 2016 г. произошел резкий рост объема производства – 105,3 % по сравнению с 2015 годом.

Таким образом, введение санкций оказало отрицательное влияние на швейную промышленность России, но при этом появились возможности для импортозамещения.

Российские предприниматели воспользовались сложившейся ситуацией. Так, по информации Ассоциации «Легпром», объем производства швейных изделий за 2016 год по сравнению с 2013–2015 гг. значительно увеличился, наблюдается увеличение заказов на швейные изделия из России. В настоящее время производственные мощности швейных предприятий загружены в полном объеме.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что за последний год в отечественной швейной промышленности произошли положительные сдвиги — впервые за несколько лет наметилось оживление производства, происходит обновление оборудования, улучшается качество выпускаемой продукции. Наметилась тенденция к росту спроса на российскую швейную продукцию.

Научный руководитель: доцент Успенская О. И.

А. А. БЛОХИНА, А. А. ВЛАСОВА
Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАН ЕС

ЕС в течение 60-летней истории демонстрировал выгоды интеграционной модели развития. Однако, на современном этапе в ЕС сформировался ряд проблем, наиболее актуальными из которых являются следующие: 1) конфликтность социальной ситуации, что спровоцировано, как внутренними (жесткой экономией бюджетных средств в ряде европейских стран), так и внешними (неуправляемой иммиграцией, поскольку это влечет дополнительные расходы и рост теневой занятости, что оказывает понижающее влияние на среднюю ставку заработной платы) факторами; 2) высокий уровень безработицы среди молодежи, который в феврале 2017 в некоторых странах ЕС зафиксирован на уровне более 23 %; 3) снижение реального уровня доходов населения в большинстве стран ЕС, что явилось отражением экономического замедления развития европейских стран, и обусловило негативную динамику сумм отчислений направляемых на нужды пенсионного обеспечения; 4) изменение демографической структуры европейского общества; 5) перераспределение рабочей силы в направлении более благополучных стран Европы. Миграционные потоки внутри стран ЕС направлены из Румынии, Польши, Болгарии, в такие страны как Германия, Великобритания, Венгрия, Швеция; 6) различие в уровне экономического развития стран и различия в экономической ситуации явились предпосылками разногласий между странами ЕС в формировании единой экономической политики, что отрицательно отразилось на экономической устойчивости Союза. Финансирование программ выравнивания уровня развития стран ЕС в настоящих условиях значительно сокращено.

Экономические проблемы оказали влияние на замедление темпов роста европейской экономики. Однако в целом, по оценкам экспертов, в 2018–2019 гг. экономический рост стран еврозоны составит примерно 2 % в год. Это позволит ЕС сохранить и приумножить экономический потенциал стран-участниц. Благоприятные перспективы развития экономики стран ЕС связаны с наличием объединенного рынка товаров и факторов производства, а также опыта стран ЕС в управлении экономикой на стадии экономического спада.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Денисова Т. А.

А. А. БОРИСОВ

Ивановский государственный университет

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Инновационный потенциал определяет способность хозяйствующих субъектов производить, реализовывать и воспринимать инновации. Он включает в себя различные виды ресурсов, в т.ч. материально-производственные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

В связи с различными условиями, такими как снижение спроса и цен на ключевые товары российского сырьевого экспорта, сокращение доходной части бюджета, снижение значимости России в мировом экономическом разделении труда, возникает необходимость формирования эффективной инновационной системы.

Можно выделить то, что величина затрат на исследования и разработки в России не велика и практически не изменяется. На 2014 год внутренние затраты на исследования и разработки составили всего 1,19 % по отношению к ВВП страны. Для сравнения: лидером по данному показателю является Израиль и его внутренние затраты на исследования и разработки составляют на 2014 г. 4,21 % по отношению к ВВП страны. Также в России происходит устойчивое сокращение количества персонала, занятого исследованиями и разработками, на 80,94 тыс. человек с 2005 года. В российской экономике присутствует достаточно низкий уровень инновационной активности и низкая конкурентоспособность российских инноваций в международном отношении. Деятельность научно-исследовательского сектора в России осложняется в первую очередь недостаточным финансированием.

Оценивая инновационную активность России, приходится говорить о явном отставании от уровня инновационного развития ведущих стран мира, что ставит страну в серьезную зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий. Таким образом, повышение инновационной активности России является важным условием формирования эффективной инновационной экономики. Решением, необходимым для эффективного развития экономики России, является создание инновационной системы, рассчитанной на особенности и конкурентные преимущества России, т.е. фундаментальную науку, традиционную систему образования и природные ресурсы.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сорокина Е. В.

Ю. А. ГРИШИНА, И. В. МОЛЧАНОВ
Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ПУТИ РАЗВИТИЯ (На примере Великобритании)

Углубление интеграционных процессов является устойчивой тенденцией в мировом экономическом развитии. За последние десятилетия интеграция в ЕС усилилась, что обусловило не только выгоды для стран-членов, но потребовало больших расходов со стороны стран-спонсоров. Проблемой последних лет для стран ЕС явилась нелегальная иммиграция, причём иммигранты стремились попасть именно в более развитые страны Сообщества, что вызвало разногласия между странами-членами Евросоюза по поводу единой миграционной политики «открытых дверей».

Вследствие данных факторов, а также ряда других причин, сформировались противоречия по ряду значимых вопросов интеграционного пути развития между некоторыми странами ЕС, что явилось предпосылкой постановки вопроса о выходе Великобритании из ЕС. Великобритания хочет вернуть себе полный контроль над своими границами, рассчитывая за счёт этого на расширенные возможности трудоустройства британцев и упрощение работы государственных служб. Однако, неограниченный доступ к единому европейскому рынку создает не только дополнительные рабочие места, но и обеспечивает более низкие цены для потребителей. Поэтому Британия намерена добиться сохранения условий свободной торговли с Евросоюзом, не будучи при этом обязанной соблюдать иные законы ЕС, а также рассчитывает получить выгоду от торговых соглашений с другими странами, в частности с быстро растущим экспортным рынком Китая и Индии.

Наиболее противоречивой является оценка изменений сальдо по международной миграции капитала.

Обсуждаются несколько альтернативных вариантов выхода Великобритании из Европейского Союза: норвежский вариант, швейцарская модель сотрудничества, турецкий формат, а также полный разрыв отношений с ЕС и применение в отношении со странами Евросоюза только правил Всемирной торговой организации.

В любом случае корректировки государственной политики будут столь существенны, что вызовут структурные изменения в экономике и динамику макроэкономических показателей.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Денисова Т. А.

В. Х. ЖУММЫЕВА
Ивановский государственный университет

О ВЛИЯНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ

На сегодняшний день и в ближайшей перспективе импортозамещение является одним из ключевых и наиболее актуальных направлений развития сельского хозяйства. Импортозамещение приобрело особое значение после того, как в 2014 году Россия в ответ на санкции европейских стран, США, Канады, Австралии и Японии запретила импорт ряда продуктов, среди которых: мясо крупного рогатого скота, свинина, мясо домашней птицы, мясо соленое, копченое, сушеное, рыба, ракообразные, моллюски, молоко и молочная продукция, сыры, творог на основе растительных жиров, овощи, корнеплоды, фрукты, орехи.

Сейчас сельское хозяйство является одним из немногих быстрорастущих секторов экономики. В 2015 году эта отрасль была практически единственной продемонстрировавшей убедительный рост в 2,9 %.

По итогам 2016 года сбор урожая зерновых и зернобобовых культур составил 119,1 млн. тонн, что на 13,7 % больше 2015 года.

В 2016 году Россия вышла на первое место в мире по экспорту пшеницы. Таким образом, впервые за 50 лет Россия сместила с первого места по экспорту пшеницы США.

Производство тепличных овощей в 2016 году в России выросло на 85 % — до 691 тысячи тонн. За год было введено в эксплуатацию 160 гектаров зимних теплиц. По итогам года уровень самообеспечения по овощам составил 90 %

В 2016 году Россия вошла в топ-5 крупнейших производителей свинины в мире.

Россия занимает 4-е место в мире по производству мяса птицы и 7-е по производству яиц, что полностью покрывает внутренние потребности в данных продуктах питания.

Таким образом, с введением санкций и ответных мер со стороны России, отечественное сельское хозяйство начало развиваться более быстрыми темпами, и по многим видам продовольствия способно обеспечить внутренние потребности.

Научный руководитель: доцент Успенская О. И.

А. В. КИСЕЛЕВА

Ивановский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА, ЭТАПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

Экономическая динамика является важной характеристикой состояния экономики, представляя собой изменение реальных процессов во времени. Исследование динамики позволяет дать количественную и качественную характеристику экономическим циклам, определить типы и факторы экономического роста. Анализ экономической динамики является важным этапом реализации мер государственного регулирования экономики и определения способов достижения ее эффективного развития.

Экономический рост России имеет свои **особенности** и специфику. С 1999–2008 гг. наблюдался бурный, экстенсивный экономический рост, поскольку государство приняло комплекс мер стабилизационного характера, что позволило заложить фундамент для будущей положительной динамики. В начале 2000-х гг. начинается активный рост мировых цен на нефть и газ, экспорт которых формирует значительную часть стоимости валовой продукции и доходов бюджета. Сочетание указанных обстоятельств позволило обеспечить **восстановительный экономический рост** государства, который наблюдался до второй половины 2008 года. С 2008–2009 гг. – спад, обусловленный мировым финансовым кризисом. По итогам 2009 года Россия продемонстрировала наиболее значительное сокращение ВВП среди десяти крупнейших экономик мира. ВВП страны снизился на 7,9 %. В 2010–2013 гг. экономический рост был слабым, восстановительным, т.е. **темпы экономического роста России** в этот период имеют **устойчиво замедляющийся характер**, поскольку были структурные проблемы для дальнейшего активного и устойчивого экономического развития государства. В период с 2014–2015 гг. была экономическая стагнация, обусловленная внутренними проблемами в экономике, снижением мировых цен на энергетические ресурсы, усилением напряженности в международных отношениях. Произошло сокращение ВВП России почти на 3 %. В 2016 согласно информации Росстата ВВП России составил 85880,6 млрд. руб., индекс физического объема ВВП к уровню 2015 г. – 99,8 % (снижение на 0,2 %), а индекс-дефлятор – 103,4 %. По прогнозам на 2017 г. в экономике России будет наблюдаться незначительный рост уровня ВВП.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сорокина Е. В.

К. Н. КУЛИКОВА
Ивановский государственный университет

ХАРАКТЕРИСТИКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Трудовой потенциал – располагаемые в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности, характеризуемые количеством трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками. Целесообразно выделить три составляющие, которые оказывают непосредственное влияние на формирование трудового потенциала страны: процесс воспроизводства населения, развитие сфер образования и здравоохранения.

С 1977 по 1996 год в России происходит увеличение численности населения со среднегодовым абсолютным приростом 850 тыс. человек. С 1996 по 2009 год наблюдается убыль населения, за этот период численность населения снизилась на 5,6 млн. человек (в среднем за год на 431 тыс. чел.). С 2010 года и по наши дни сформировался тренд на увеличение численности населения (в среднем на 200 тыс. чел. в год).

В сфере образования за период 1980–2016 гг. произошло сокращение учебных заведений почти в 2 раза. Ситуация с профессиональными образовательными организациями среднего звена стабильна. С 2009/10 учебного года происходит уменьшение численности обучающихся бакалавров, магистрантов и специалистов ввиду сокращения высших учебных заведений и бюджетных мест в них.

Сфера здравоохранения развивается в основном на основе государственных бюджетных ассигнований, также в последние годы происходит увеличение объема платных медицинских услуг.

Уровень экономической активности в целом по стране за период начиная с 2000 г. составляет в среднем 66,9 %. В 2016 году численность рабочей силы в России составила 76,6 млн. чел., в т.ч. занятых – 72,4 млн. чел., безработных – 4,2 млн. чел. уровень безработицы – 5,6 %. В целом за рассматриваемый период численность занятого населения увеличилась на 6,8 %. В составе занятых доля женщин составляет 48,6 %, мужчин, соответственно, 51,4 %. За последние 20 лет на рынке труда в России сложился тренд на сокращение количества безработных. Но в 2003 и 2009 годах наблюдался рост уровня безработицы в условиях экономического кризиса.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сорокина Е. В.

Е. А. МАЙОРОВА

Ивановский государственный университет.

СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Субъекты экономической системы – участники, которые функционируют в экономической системе, чьи потребности, интересы и цели в ней реализуются. Основными субъектными группами в современной теории считают три: предприятия (фирмы), домашние хозяйства, государство. Все группы субъектов находятся в экономической системе в состоянии постоянного взаимодействия.

Проблема взаимодействия субъектов экономической системы, а так же проблема государственного регулирования, является актуальны для экономик многих стран, особенно находящихся на этапе реформирования.

Государственное регулирование – неотъемлемый элемент механизма функционирования экономики. Необходимость реализации государственного регулирования заключается в нарастании проблем, с которыми и призвано справиться государственное регулирование экономики. Также следует отметить определяющую роль государства в развитие социальной сферы.

Глобальной целью государственного регулирования экономики является достижение экономической и социальной стабильности, укрепление и совершенствование существующего строя, адаптация его к изменяющимся условиям.

Методы достижения этих целей подразделяются на прямые (меры запрета, разрешения, ограничения) и косвенные (предполагают использование средств и возможностей финансовой и кредитно-денежной систем страны).

Можно назвать следующие средства (инструменты) государственного регулирования экономики административно-правовые инструменты; финансовая (налоговая) система; кредитно-денежная система государства; государственная собственность; государственный заказ.

Суть государственного регулирования на современном этапе переходного периода в России заключается не в полном демонтаже старой системы, а в создании более эффективной системы регулирования экономики с учетом накопленного позитивного опыта.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сорокина Е. В.

А. Г. МОЛЧАНОВА

Ивановский государственный университет

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Антимонопольная политика – это политика государства, направленная против монополизации производства и на развитие конкуренции среди товаропроизводителей.

В настоящее время большинство стран осуществляют антимонопольную политику. Это связано с отрицательными последствиями, которые возникают вследствие деятельности монополий. В частности, это увеличение цен, уменьшение качества продукции, неэффективное использование ресурсов, торможение научно-технического прогресса. Вследствие этого снижается общий уровень жизни населения. Антимонопольная политика осуществляется посредством упрощения процедуры создания новых фирм, ликвидации барьеров во внешней торговле и открытия внутренних рынков для зарубежных фирм, раздробления крупных фирм-монополистов, и т.д.

В рамках антимонопольной политики государство осуществляет демонополизацию экономики страны и реализует стратегию вмешательства по отношению к монополиям в плане ограничения цен на продукцию. В Российской Федерации функции антимонопольного регулирования осуществляет Федеральная Антимонопольная Служба России (ФАС). По статистическим данным, размещенным на официальном сайте ФАС, уровень конкуренции в 2015 г. в российской экономике является умеренным и в среднем составляет 53 %, что заметно ниже 2014 года (70 %).

В рамках политики демонополизации государство осуществляет поддержку малого предпринимательства. По данным Росстата количество малых предприятий с 2010 по 2014 гг. выросло на 459,5 тыс. предприятий (1644,3 тыс. за 2010 г. и 2103,8 тыс. за 2014 г.).

На сегодняшний день в Российской Федерации наблюдают некоторые факторы, которые отрицательно влияют на развитие конкуренции в стране. В частности, это значительная доля государственных и муниципальных унитарных предприятий в российской экономике, мероприятия, реализуемые в рамках политики импортозамещения, неэффективное тарифное регулирование. Несмотря на это, общая тенденция развития малого бизнеса и устранения недочетов в проведении антимонопольной политики является продуктивной.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сорокина Е. В.

Ю. С. РЯБОВА

Ивановский государственный университет

РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности.

Ресурсы предприятия в процессе хозяйственной деятельности занимают одно из центральных мест, поэтому вопрос ресурсосбережения и определения оптимального соотношения ресурсов на предприятии очень актуален в настоящее время.

Ресурсы – это имеющиеся у общества в целом и у отдельного предприятия в частности возможности для создания благ и удовлетворения потребностей. Они подразделяются на трудовые, финансовые, природные, материальные, энергетические и производственные.

Экономическая эффективность представляет собой способ организации производства, при котором затраты на производство определенного количества продукции минимальны.

В условиях рыночной экономики на эффективность работы предприятия влияют самые разнообразные факторы. В экономической теории их принято группировать в следующую структурно-логическую модель: научно-технические, организационно-экономические, социально-психологические, внешнеэкономические.

Ресурсосбережение является одним из факторов, способствующих повышению экономической эффективности. Это процесс обеспечения роста полезных результатов при относительной стабильности материальных затрат.

Ресурсосберегающие технологии – технологии, обеспечивающие производство продукции с минимально возможным потреблением различных ресурсов для технологических целей. Наиболее важные направления: энергосбережение, сбережение ресурсов в области строительства, технология очистки оборотной воды, лесовосстановление, ресурсосбережение в быту.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сорокина Е. В.

Д. В. СЕВРИКЕЕВ

Ивановский государственный университет

РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Рыночная инфраструктура является важной составляющей частью экономики, что делает её актуальным предметом для изучения и анализа. Для российской экономики значение рыночной инфраструктуры определяется, кроме всего прочего, территориальными масштабами страны.

Рыночная инфраструктура – система учреждений и организаций, обеспечивающих движение товаров и услуг, а также денежных потоков и трудовых ресурсов. Транспорт, информационные средства, средства коммуникации, консалтинговые компании, страховые фирмы, банки, аукционы, биржи, брокерские конторы, различные профсоюзы, всё это – лишь малая часть всех элементов, которые в совокупности образуют рыночную инфраструктуру. Каждый элемент выполняет свою отдельную роль. В совокупности, они обеспечивают взаимодействие между различными субъектами экономики, ускоряют движение денежных и товарных потоков, осуществляют подготовку и движение рабочей силы, и выполняют множество других функций, формирующих рыночную конъюнктуру и способствующих повышению эффективности рыночной экономики в целом.

Для характеристики инфраструктуры были проанализированы данные Росстата, связанные с важнейшими основными элементами рыночной инфраструктуры, такими как, банковская система, транспорт и связь. Транспортная система обеспечивает нормальное товародвижение, его скорость и эффективность. Банковская система регулирует движение и эмиссию денег, а также осуществляет проведение денежно-кредитной политики. Связь является основой для любых взаимоотношений и операций между субъектами экономической деятельности. Перспективы отрасли связи в России являются оптимистическими, что нельзя сказать о банковской и транспортной системе, так как наблюдается снижение их основных показателей.

Можно сделать вывод о том, что рыночная инфраструктура является необходимой частью национального хозяйства. Это тот элемент, который обеспечивает безотказное и эффективное функционирование экономики, и его развитие должно быть приоритетной задачей для государства, так как становление в экономически развитую страну невозможно без подобающего развития рыночной инфраструктуры.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сорокина Е. В.

К. Р. ФАТАХЕТДИНОВА
Ивановский государственный университет

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Научно-технический прогресс является одним из самых важных факторов экономического развития на современном этапе. Именно НТП обеспечивает качественные изменения технологий производства. Научные исследования в рамках НТП направлены на поиск наиболее рациональных способов использования имеющихся ресурсов, совершенствуется их качество. Создаются программы для разработок новых путей ведения и управления хозяйственной деятельности. Это процесс непрерывного развития.

Благодаря НТП повышается эффективность экономики, уровень народного благосостояния, качество товаров и услуг, наблюдается положительная динамика основных макроэкономических показателей. Результаты НТП уже на протяжении долгого времени помогают человеку в процессе его жизнедеятельности, в том числе и в экономике. Автоматизация и механизация производства дала толчок для развития интеллектуальных и творческих способностей человека, физический труд почти полностью стал заменяться машинами. Научно-технический прогресс направлен на накопление опыта и расширение знаний, которые в будущем станут основой для новых изобретений и открытий. Следовательно, научно-технический прогресс – это постоянный процесс развития техники и технологий, в результате которого наблюдается положительная динамика экономического развития.

Крайне важно, чтобы в государстве сформировались все условия для активного развития наукоемких отраслей, в том числе создание специализированных инновационных научных институтов, готовящих высококвалифицированных специалистов для научной деятельности.

Проанализировав данные Росстата, можно сказать, что в Российской Федерации наблюдается положительная динамика развития научно-технического потенциала. Но страна в значительной мере отстает от развитых государств. Только воздействие на общество через образование, науку, правовую базу, общественное мнение, организацию профессионального обучения позволит российской экономике реально перейти на инновационный путь развития.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сорокина Е. В.

Подсекция 2
**«АКТУАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ
АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКОВ
И ПРЕДПРИЯТИЙ»**

Е. Д. БЛИНОВА
Ивановский государственный университет

«FREE» - МОДЕЛЬ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Каждый бизнес – будь то индивидуальное предпринимательство, компания розничной торговли, мелкий поставщик услуг или крупный производитель – придерживается в своей деятельности какой-либо бизнес-модели.

А. Остервальдер предложил бизнес-модель в стиле «free»: предоставление бесплатных товаров или услуг. На современном рынке присутствуют сегменты, которые являются потенциально привлекательными для отдельных видов бизнеса, но они не готовы оплачивать продукты или услуги, в то время как бесплатное или за минимальную плату использование данных продуктов (услуг) было бы им интересно.

Стиль – «free» также приобрел большое значение для деятельности мультимедийных холдингов с развитием Интернета и доступа к большому объему бесплатной информации. В качестве отдельного направления в стиле бизнес-моделирования «free» стали выделять модель «freemium», получившую большое распространение в последние годы. Этим стилем в частности, пользуются сетевые файлообменники, позволяющие скачивать данные на низкой скорости всем пользователям, а на высокой – оплатившим эту услугу.

Я считаю целесообразным применение бизнес-модели данного типа и в сфере государственно-частного партнерства. Предположим, что на базе муниципального физкультурно-оздоровительного комплекса существует детско-юношеская спортивная школа. Воспитанники спортивной школы посещают занятия бесплатно, пользуются при этом современным спортивным инвентарем, выезжают на соревнования. Финансирование данной категории лиц ведется не за счет муниципальных средств, а за счет средств, привлеченных от платных клиентов. Платные клиенты – это жители того же муниципалитета, нуждающиеся в физкультурно-оздоровительных услугах, но не являющиеся льготной категорией граждан, чтобы данные услуги предоставлялись им бесплатно.

Несомненно, у такой модели имеются и свои минусы, но потенциальные плюсы в виде отличной репутации все же перевешивают их. Руководитель подобной организации получит устойчивый фундамент для того, чтобы занять свою собственную нишу на рынке товаров и услуг и быть вне конкуренции.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Ибрагимова Р. С.

Д. С. ГОЛОВКИН

Ивановский государственный университет

РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В условиях быстрых технологических изменений, экономической нестабильности и динамичных изменений конкурентных условий предприятиям для развития необходимо формировать системы оценки эффективности управления как материальными, так и нематериальными активами. Решение проблем управления эффективностью бизнеса требует комплексного подхода, который свяжет стратегические цели с оценкой степени их достижения с учетом всех ключевых аспектов деятельности предприятия. Такая оценка может быть получена на основе использования категории «экономический потенциал предприятия».

В зарубежных и отечественных научных публикациях существуют разнообразные методические подходы для оценки экономического потенциала предприятий. В нашем исследовании для решения задачи оценки материальных и нематериальных составляющих экономического потенциала текстильного предприятия мы воспользуемся сбалансированной системой показателей (BSC).

Предпосылками разработки методического подхода являются выделенные нами принципы построения BSC:

1. Приоритетный этап – разработка стратегии компании и установление ее взаимосвязи с оценкой экономического потенциала.
2. Формирование конечного ориентира, с помощью которого производится оценка экономического потенциала.
3. Учет стадии жизненного цикла отрасли, тенденций развития экономики в стране, условий конкуренции.
4. Использование бенчмаркинга для установления стратегических целей предприятия и выбора наиболее подходящих показателей.
5. Формирование карты взаимосвязей показателей BSC.
6. Формирование у каждого показателя порогового значения.

Новизна исследования заключается в теоретическом обосновании применения концепции сбалансированной системы показателей для решения проблем управления экономическим потенциалом предприятия.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Ибрагимова Р. С.

В. А. ЖУРИНОВ

ЦТТ «Новация»

СОЗДАНИЕ НОВОГО СТИЛЯ С ПОМОЩЬЮ ОНЛАЙН-КОНСТРУИРОВАНИЯ В РАМКАХ НТИ (FASHION NET)

В условиях современного рынка все большее число потребителей не просто хочет удовлетворить свои потребности с помощью покупки, но и стать непосредственным участником создания той или иной вещи. Наиболее интересным с этой точки зрения является создание одежды, что отлично вписывается в стратегию «Научно-технической инициативы» (рынок FASHION NET). Все большее число интернет-магазинов стремится удовлетворить потребность в создании индивидуального стиля: интернет-сайты молодых дизайнеров и появление новых брендов одежды, все это способствует развитию отрасли онлайн продаж.

Однако наиболее интересной становится возможность создания нового товара самим покупателями в формате онлайн. Для этого разрабатывается специальный сайт, с помощью которого клиент сможет спроектировать ту или иную вещь в зависимости от собственных предпочтений. На сайте используется ряд инструментов для конструирования: примерные выкройки, онлайн модель, сетка размерного ряда, цветовые решения и другие.

Данный сайт не только становится новым форматом онлайн-магазина, но и способствует развитию индивидуальности человека. Кроме того, такой формат продажи будет также полезен для ателье и небольших производственных фабрик, так как их услуги являются одним из звеньев работы.

Также, такого рода сайты будут полезны и для начинающих дизайнеров, которые не могут позволить себе свой собственный сайт, но хотели бы получить некую прибыль от своей работы, а также развиваться как практикующий модельер.

Таким образом, мы видим, что появление данного продукта может быть интересным решением для все более кастомизированного рынка моды. Он не только способен удовлетворить потребности клиентов, но и принести прибыль многим игрокам данного рынка.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Кирьянов А. Е.

А. М. ЗАХАРОВ

Ивановский государственный университет

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
(На примере ЦТТ «Новация»)**

На сегодняшний день система дополнительного образования детей переходит в динамический процесс развития, и этому способствует открытие новых направлений в учреждениях и детских технопарках. Одной из основных тенденций является переход к инновационной деятельности, позволяющей адекватно отвечать требованиям окружающей социальной среды и потребностям детей. Хочется отметить, что в последнее время выросло количество детей, желающих посвятить свое свободное время дополнительному образованию.

Эффективная деятельность современного учреждения дополнительного образования связана с быстрым переходом административными и педагогическими кадрами к новым реалиям времени. Так же, стоит сказать, что инновационная деятельность невозможна без соответствующего креативного подхода руководителя и его заместителей.

Управление инновационным процессом включают в себя следующие аспекты:

- работу с педагогическими кадрами, направленную на создание предпосылок для инновационной деятельности;
- работу с учащимися, предполагающую изучение и учет интересов и образовательных потребностей учащихся, создание условий для адаптации детей к происходящим преобразованиям;
- работу с родителями, направленную на формирование позитивного отношения семьи к вводимым в учреждении инновациям, и привлечение родителей к участию в различных мероприятиях;
- максимальное использование имеющегося оборудования и ресурсов в учреждении;
- осуществление контроля и анализа в регулировании инновационной деятельности;
- осуществление информационного обеспечения инновационной деятельности.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Кирьянов А. Е.

О. А. ЗУБКОВА

Ивановский государственный университет

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ «ЕВРОСЕТЬ»

«Евросеть» является крупнейшей розничной сетью сотовой связи в России. По различным данным доля сети на приоритетном рынке Москвы и области составляет на данный момент составляет около 25 %. Основными конкурентами сети является компания «Связной» и «новички» отрасли компания «МТС». В ходе проведения анализа внутренней среды было установлено, что количество сотрудников компании «Евросеть» увеличивается с каждым годом на 1–2 тыс. человек. Сильной стороной компании является ее организационная структура, а слабой, что устав компании работает против персонала, что снижает уровень отдачи персонала. Было выявлено, что доля рынка компании «Евросеть» составляет 43,2% и превосходит доли рынка конкурентов. Несмотря на то, что в 2013 количество сотовых телефонов было продано меньше, чем в 2012 на 7 %, в денежном выражении рынок вырос на 12 %.

Анализ рыночных возможностей показал, что Ивановская область характеризуется как пониженным уровнем инвестиционного потенциала, так и низкой средней заработной платой, по сравнению с другими регионами. Эти факторы негативно влияют на перспективы развития компании. Компания «Евросеть» занимает лидирующую позицию на Ивановском рынке, тем не менее, с 2011 года разрыв с основными конкурентами заметно сократился. Данные изменения были обусловлены закреплением негативного имиджа компании в глазах общественности и потери доверия потребителей. Из анализа сегментов рынка следует вывод, что компания должна сосредоточить свое внимание на основных покупателях их продукции – школьниках и студентах, а также работающих молодых людях со средним уровнем дохода.

Главной маркетинговой целью компании должен являться упор на модели с низкой ценовой характеристикой и на модели престижных марок, именно они приносят наибольшую прибыль. На практике реклама всегда показывала себя мощным инструментом продвижения, данный инструмент особенно актуален в условиях кризисной ситуации, именно в данный момент потребитель сильнее акцентирует внимание на качестве и количестве своих расходов. С учетом потери доли на рынке компания «Евросеть» должна организовать серьезную форму продвижения собственной сети.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Ибрагимова Р. С.

А. А. ИВАШИНА

Ивановский государственный университет

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА АВТОЗАПРАВОК (На примере ОАО «ЛУКОЙЛ» сеть автозаправок)

Рынок автомобильных заправочных станций состоит из различных типов потребителей и многообразного ассортимента товаров. Чтобы четко определить возможную долю рынка, точнее составить прогноз сбыта и правильно выстроить стратегию продаж необходимо сегментировать рынок. Для удовлетворения потребностей компания стремится выделить группы потребителей, которые положительно реагируют на предложение и направляют свою маркетинговую деятельность в первую очередь на них.

ОАО «ЛУКОЙЛ» – вертикально-интегрированная нефтегазовая компания, занимающая лидирующие позиции на рынках нефти и газа России, а также за рубежом, обеспечивает более 2 % мировой добычи нефти и около 1 % запасов углеводородов. Рыночным лидером является компания «Газпром нефть», второе место занимает «ЛУКОЙЛ», она практически не уступает компании «Газпром нефть» и занимает лидирующие позиции по многим направлениям. В настоящее время предприятие ведёт активную политику наступления.

Сеть автозаправочных станций «ЛУКОЙЛ» позиционирует себя как лидер на рынке, предоставляющий топливо премиального качества. Компания обращается к различным сегментам рынка с разнообразными предложениями. Она ориентирована на более глубокое изучение потребностей покупателей каждого сегмента и охватывает практически весь рынок.

Целесообразно сегментировать потребителей автозаправочных станций по социально-экономическому принципу. Поскольку компания «ЛУКОЙЛ» в основном нацелена на потребителей с доходами выше среднего, то социальный уровень населения является одним из важнейших в отборе групп покупателей. Также, целесообразно делить покупателей на группы в зависимости от активности потребления продукции. Она, в свою очередь, зависит от того, как часто потребители пользуются автомобилем и каков расход топлива.

Таким образом, основной сегмент рынка автомобильных заправочных станций – это люди со средними и высокими доходами, готовые платить больше за премиальное качество топлива, достигшие совершеннолетия, активно пользующиеся транспортным средством.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Ибрагимова Р. С.

М. В. КАЛАЙЧЕВ

Ивановский государственный университет

ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Любая компания должна стремиться к повышению своей конкурентоспособности. Формируя и реализуя управленческие решения, направленные на совершенствование своей деятельности, она тем самым ведёт работу и по повышению своей конкурентоспособности. В данном случае не являются исключением и мероприятия, направленные на ускорение оборачиваемости оборотных активов.

После проведения таких мероприятий компания может высвободить часть средств, находящихся в обращении из-за неоптимального управления оборотными активами. Так, в величине оборотных активов территориальных генерирующих компании большую долю составляет дебиторская задолженность. За счёт ускорения оборачиваемости этой задолженности, её величина может быть сокращена, а высвободившиеся оборотные средства могут быть направлены на развитие компании или на сокращение её заёмных средств. В результате повысится финансовая устойчивость компании, её экономическое и финансовое состояние, а, следовательно, и конкурентоспособность.

Например, проведённый нами анализ показал, что вошедшие в исследование ТГК имеют разную скорость оборачиваемости дебиторской задолженности. Наилучшее среди них значение получено по ПАО «ТГК-14». Также было выявлено, что если бы ПАО «Т Плюс» имело значение данного показателя на уровне ПАО «ТГК-14», то это позволило бы компании высвободить из оборота около 30836 млн. руб.

В рамках проведённого исследования были выделены направления совершенствования деятельности компании, в числе которых: определение чётких условий коммерческого кредитования; установление правил непрерывного сквозного анализа дебиторской задолженности; построение механизма выявления рисков и реалистичного прогнозирования вероятности невозврата средств; создание системы, обеспечивающей принятие своевременных мер по каждому случаю неплатежей и др.

Разработка и осуществление предлагаемых нами мероприятий позволит существенно повысить конкурентоспособность исследуемой ТГК.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Кайгородов А. Г.

Е. С. КАПРАЛОВА
Ивановский государственный университет

ВЛИЯНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗВИТИЕ КОМПАНИЙ

Крупная шведская компания H&M является отличным примером хорошей организации маркетинговой политики и логистических процессов. Компания действует с 1947 года и осуществляет производство, а также торговлю женской, мужской и детской одеждой. Помимо одежды H&M предлагает покупателям различные товары для интерьера, косметические средства и аксессуары. В России первый магазин H&M появился 13 марта 2009 года. На данный момент насчитывается 97 магазинов.

Уникальность данного бренда заключается в том, что потребитель с низким или средним заработком может позволить приобрести товар надлежащего качества по приемлемой цене. Кроме того, компания H&M сотрудничает с такими брендами, как «KENZO», «CheapMonday», «COS», «Monki», «WeekDay» – именно это отличает H&M от других марок, так как сотрудничество с крупными компаниями благоприятно сказывается на обратной связи покупателя при проведении маркетинговой политики.

Говоря о маркетинговой политике предприятия, нельзя упустить из внимания то, что компания делает большой акцент на качественную рекламу. Для этого используются следующие методы: реклама в СМИ; наружная – вывески на фасаде здания, в автобусах; внутренняя – листовки в офисах, школах (как реклама формы для учеников).

Кроме того, большое внимание уделяется атмосфере в самом магазине. Это делается за счет применения приятной музыки, гармоничного интерьера и вежливых, но ненавязчивых консультантов. Цвета тоже играют важную роль. Так, основные цвета изучаемой марки – это белый и красный. Первый успокаивает, когда второй наоборот, мотивирует совершить покупку, воздействуя на подсознание человека.

Характеризуя логистику распределения, отметим, что предприятие H&M предпочитает косвенный канал. Использование одноуровневого канала распределения предполагает наличие производителя, представителя розничной торговли, потребителя. Данный метод не является дорогостоящим, однако он эффективен в своем применении для данного вида деятельности.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент. Езерская С. Г.

А. Е. КИРЬЯНОВ

Ивановский государственный университет

ТРЕНД СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: КАСТОМИЗАЦИЯ

Кастомизация – это процесс производства товаров или услуг с возможностью их адаптации под требования конкретных покупателей. В этом определении нет ничего особенного. Столетиями так работают сапожники, портные – изготавливают на заказ. Теперь же кастомизировать свои производства хотят и большинство предпринимателей. Следовательно, благодаря технологиям бенчмаркинга крупные предприятия готовы перейти на подобный тип производства. Для производителя кастомизация дает следующие преимущества: повышается спрос на продукцию; появляется дополнительный доход; происходит выход из зоны ценовой конкуренции.

Сейчас многие исследователи противопоставляют кастомизации массовое производство, обосновывая это тем, что они могут удовлетворять потребности почти любого клиента за счет формирования огромного ассортимента. Считается, что это более экономный способ, так как массовое производство приводит к снижению себестоимости продукции. Но фактически экономия от массового производства широкой линейки изделий нивелируется необходимостью содержания большого уровня запасов, штрафами за срывы сроков поставки, увеличением доли брака и т.д.

Конечно, создать кастомизированное производство стоит дорого. Причем, если мы говорим о модернизации существующего производства. Но имеется и другой, эволюционный, путь. Пошаговая модернизация может выглядеть следующим образом: избавляемся от продуктов, которые пользуются редким спросом; анализируем, какие дополнительные функции мы можем предложить без изменения производственного процесса; определяем, какие элементы продукта мы можем изменить и т.д. Эти шаги позволят использовать возможности «внешней» кастомизации – дизайн и сервисные услуги.

Таким образом, возвращение к индивидуализации товаров обусловлено желанием производителя получить дополнительные конкурентные преимущества на рынке.

Н. С. КИСЕЛЕВА
Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Формирование потенциальной возможности хозяйствующих субъектов к конкурентной борьбе и достижению эффективных результатов в сегодняшних условиях осложняется в связи с необходимостью постоянного приспособления к изменяющимся условиям. С экономической точки зрения конкуренция представляет собой способ отбора наиболее эффективных вариантов организации труда и производства, лучших вариантов решения технико-технологических, организационных и собственно экономических проблем. При рассмотрении конкурентных стратегий следует обратить внимание также непосредственно на отрасль, к которой относится анализируемая компания, в нашем случае – энергетическая.

Проведенный анализ показал, что создание условий, влияющих на величину производственных мощностей, становится важнейшим инструментом, регулирующим силу конкуренции на рынке электрической энергии. Расширение возможностей использования такого инструмента во многом определяется способностью электросетевой инфраструктуры ее обслуживать. Среди основных и самых знаковых событий, произошедших в отечественной электроэнергетике в 2015–2016 году, по мнению экспертов отрасли, стоит выделить ужесточение платежной дисциплины и новые правила конкурентного отбора мощности (КОМ). К сожалению, электроэнергетический сектор в РФ остается излишне зарегулированным, что серьезно ограничивает возможности его роста.

Препятствием, ограничивающим развитие отрасли, энергетики считают тарифы. Экономически обоснованные затраты энергокомпаний, особенно с учетом инфляционных процессов, превышают установленные правительством тарифы на тепло- и электроэнергию. И пока ситуация продолжает складываться не в пользу энергокомпаний. Новые правила отбора мощности должны привести к сокращению неэффективных мощностей и увеличить эффективность всего рынка. Также новые правила помогут улучшить предсказуемость и стабильность денежных потоков компаний, потому что устанавливаются параметры на четыре года, а не на один, как раньше.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Езерская С. Г.

А. О. КОМИССАРОВ
Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Дебиторская задолженность является одним из самых важных активов в структуре оборотных средств большинства предприятий, занимая там вплоть до четверти от всех активов предприятия.

Дебиторская задолженность – это одна из уступок предприятия по отношению к своим клиентам, которая проявляется наиболее ярко в результате конкурентной борьбы. И готовность предприятий реализовывать продукцию в кредит напрямую зависит от кредитоспособности покупателей.

В условиях экономического кризиса, когда кредитоспособность клиентов находится под угрозой, управление дебиторской задолженностью требует более тщательного внимания.

Согласно данным Росстата доля просроченной дебиторской задолженности в общей её за последние пять лет увеличилась, составив в начале 2016 года 6,5 %. Аналогичный показатель в 2012 году составлял 5,5 %.

Чаще всего предприятия предпринимают следующие меры:

1. Общее ужесточение кредитной политики;
2. Систематический контроль и анализ дебиторской задолженности;
3. Ввод системы штрафов за нарушение сроков платежа.

Наибольшую эффективность в условиях кризиса имеют методы, направленные на обеспечение своевременной инкассации дебиторской задолженности: залог, банковская гарантия, факторинг, форфейтинг, страхование дебиторской задолженности.

Они помогают значительно снизить риск неуплаты дебиторской задолженности и общий размер просроченной её части.

Таким образом, в условиях экономического кризиса успешное управление дебиторской задолженностью является одним из наиболее важных аспектов успешной деятельности предприятия, и имеет определенную специфику, соблюдение которой позволит предприятию успешно развиваться даже в неблагоприятных условиях экономического кризиса.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Кайгородов А. Г.

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономическая устойчивость – это способность предприятия вести хозяйственную деятельность так, чтобы поддерживать платежеспособность в перспективе, наращивая конкурентные преимущества и активно реагируя на угрозы в изменяющихся условиях рыночной среды, посредством повышения эффективности применения ресурсов, с помощью внедрения экологически чистых и современных технологий.

Составляющими экономической устойчивости являются:

- 1. Финансовая устойчивость:* сбалансированность активов и пассивов, доходов и расходов, положительных и отрицательных денежных потоков. Факторы: инфляция, требования кредиторов, банкротство должников, денежно-кредитная политика.
- 2. Рыночная устойчивость:* способность организации обеспечить конкурентоспособность своей продукции, увеличивать ее долю на рынке. Факторы: реклама, уровень доходов потребителей, наличие спроса и предложения.
- 3. Производственная устойчивость:* способность организации обеспечить безубыточный объем производства. Факторы: производственная мощность, обеспеченность ресурсами, техническое состояние и структура ОПФ, внедрение современных технологий.
- 4. Инвестиционная устойчивость:* обеспечение стабильного финансирования расширенного воспроизводства. Факторы: финансовое состояние предприятия, доступность кредитных ресурсов, инвестиционная привлекательность страны, региона, отрасли.
- 5. Инновационная устойчивость:* механизм внедрения новых технологий, способов организации производства, выпуска новых видов продукции. Факторы: политика страны в области инноваций, уровень образования населения, глобализация.
- 6. Социальная устойчивость:* вовлечение коллектива предприятия в общественные процессы, содействие росту благосостояния и уровня социальной обеспеченности работников. Факторы: уровень образования, структура населения по доходу, рынок рабочей силы.
- 7. Экологическая устойчивость:* развитие, отвечающее потребностям настоящего и не уменьшающее возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности. Факторы: природоохранная деятельность, состояние окружающей среды, уровень загрязнения.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сорокина Е. В.

С. Н. КУРТОВА

Ивановский государственный университет

О ПРОБЛЕМАХ МАЛОГО СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА В 2015 – 2016 гг.

В современных условиях малый бизнес является важным рычагом роста национальной экономики инструментом, способствующим росту занятости населения. Доля малого бизнеса в ВВП России в 4 раза меньше, чем в зарубежных странах, всеми мерами поддержки малого бизнеса в России охвачено всего около 1–2 % представителей данной сферы. Малые предприятия России в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями.

В настоящее время малые строительные предприятия пытаются функционировать в условиях жесткой конкуренции, дефицита финансов, инфляции и постоянного снижения спроса.

Главным фактором, ограничивающим деятельность малых строительных организаций, является недостаток собственных средств, это подтверждают 72 % предпринимателей. Вторым по весомости фактором выступает недостаток спроса на оказываемые услуги, это констатируют 47 % руководителей

Результаты анализа подтверждаются статистическими данными на сайте Росстата и опросом руководителей предприятий по 30 областям проведенных НИУ ВШЭ АНО «Статистика России».

Малый бизнес пользуется существенной государственной поддержкой. Только за 2015 год государство ввело: налоговые послабления, пониженные административные штрафы, либерализацию уголовных наказаний по экономическим статьям, расширило доступ малых предприятий к госзакупкам, ужесточило ответственность за мошенничество. Однако, был принят и ряд негативных мер: отменяется преимущественное право выкупа арендуемых помещений, увеличиваются штрафы за несоблюдение санитарных правил и нарушение прав потребителей. Несмотря на все меры, предпринятые государством по поддержке малого бизнеса, этого недостаточно для существенного увеличения доли малых предприятий в ВВП России.

В итоге можно отметить, что государство должно и дальше поддерживать малый бизнес, особенно в условиях кризиса, однако эта поддержка должна быть более целенаправленной и адресной.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Ибрагимова Р. С.

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РИТЕЙЛЕ

Длительный искусственный отрыв от основополагающих законов функционирования экономики и, в частности, торговли, привел к ситуации, когда большая часть технологий приходит к нам из-за границы. При этом все больше технологий находят свое место в такой сфере экономики как ритейл. Сегодня ритейлеры акцентируют внимание не столько на продаже товаров, сколько на активной работе с покупателем через различные каналы. Распознавание лиц покупателей, интерактивные поверхности, мониторы для распространения рекламы и другие подобные технологии, сейчас стали более доступными для использования на практике. Одно из таких новшеств – это «умная» тележка, которая позволит людям быстро найти все нужные продукты в магазине и даже посчитать стоимость ее.

Принцип работы предлагаемого устройства заключается в следующем: загрузив дома список с тем, что именно вам нужно купить, вы отправляетесь в магазин, где вас ждет продуктовая тележка нового поколения. В ее ручку встроен мини-компьютер с дисплеем, который синхронизируется с вашим приложением через WI-FI, загружает список продуктов и указывает вам самый оптимальный маршрут для передвижения. Это позволяет не тратить время на поиски и идти к необходимым товарам кратчайшим путем. Навигация осуществляется с помощью внутренней системы позиционирования GPS. И это не единственные возможности «умной» тележки. Она считает стоимость сканируя QR-код, проверяет покупки, загруженные в нее, сравнивает с вашим списком и показывает, чего не хватает, или наоборот, что было выбрано лишнего.

В будущем, из этого изобретения получится хороший маркетинговый инструмент, сообщающий покупателю о скидках на товар и акциях магазина прямо на мобильный телефон. Тележка может сохранять список приобретенных продуктов и высчитывает их цену при приближении к кассе.

Пока данный девайс тестируется в Азии, но в скором времени он займет свое место в гипермаркетах крупнейших мировых сетей, в том числе и в России.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Кирьянов А. Е.

Т. О. МАРКОВА
Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СОТОВОЙ СВЯЗИ

В данном исследовании анализируется средняя корзина услуг четырех основных конкурентов на рынке сотовой связи в России: МТС, Вымпелком, Мегафон и Теле2.

Проведенный анализ показал, что наиболее конкурентоспособной является средняя корзина услуг компании Теле2, а наименее конкурентоспособной – средняя корзина услуг компании МТС. Несмотря на результат анализа (интегральные показатели конкурентоспособности средней корзины услуг каждой из компаний оказался выше 1), компания МТС остается лидером. Об этом говорит число абонентов (71,688 млн. человек) и зона покрытия (15000 базовых станций, что в разы больше, чем у других компаний).

Исходя из интегральных показателей конкурентоспособности, можно посоветовать компании Теле2 смело выходить на рынки новых регионов России со средней корзиной услуг.

Компании Мегафон стоит изучить стратегию Теле2 и поддерживать конкурентоспособность своего среднего пакета услуг на прежнем уровне.

Компании Вымпелком следует повышать те показатели качества, по которым она отстает от конкурентов.

Компании МТС следует внимательно изучить стратегии конкурентов и свой ассортимент услуг, пересмотреть их стоимость. На данный момент самая низкая стоимость услуг принадлежит компании Теле2, за счет чего та и конкурирует на рынке.

Таким образом, компаниям сферы сотовой связи можно рекомендовать следующее: создание новых контент-услуг, развитие негелосовых услуг и их продвижение по максимально возможным низким ценам; кастомизация услуг; увеличение диапазона цен; использование отложенных платежей; увеличение скидок за продолжительность разговора и сокращение скидок за объем трафика; предоставление индивидуальных льгот корпоративным клиентам.

Необходимо поддерживать постоянную обратную связь с абонентами, так как именно они, в конечном счете, оценивают качество оказываемых им услуг, а значит, и конкурентоспособность.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сорокина Е. В.

М. Д. ПАНТЮШИН
Ивановский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК ПРОЦЕСС ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день предприятия работают в условиях рыночной экономики, и перед любой фирмой, вне зависимости от вида деятельности, стоит задача увеличения прибыли. Одним из наиболее важных путей достижения данной цели является умение эффективно управлять затратами, которые возникают в процессе хозяйственной деятельности предприятия.

Умение контролировать свои затраты в наибольшей степени определяет потенциал прибыльности организации, который, в свою очередь, определяет ценность организации, ее стоимость.

По мнению многих специалистов в области управления издержками, основным критерием эффективности данной деятельности следует считать снижение затратно-емкости продукции. На первый взгляд, это действительно так. Однако снижение затратно-емкости не должно сопровождаться ухудшением качества продукции, ее потребительских свойств.

Поэтому, наряду со стандартными методами управления затратами, такими как разработка норм и нормативов, предприятию, которое стремится увеличить свою рыночную стоимость, необходимо использовать комплексные подходы к управлению затратами:

1) **система «Стандарт-костинг»**, основной идеей которой является использование заранее исчисленных норм для того, чтобы привести фактические затраты в соответствие с этими стандартами;

2) **система «Директ-костинг»**, которая предполагает, что постоянные расходы не включаются в расчет себестоимости изделий, а списываются с полученной прибыли;

3) **система «Таргет-костинг»**, в которой определение целевой себестоимости изделия происходит путем вычитания целевой прибыли из ожидаемой рыночной цены;

4) **метод управления затратами по видам хозяйственной деятельности (ABC)**, говорящий о том, что совокупные расходы зависят не только от объема производства, но и от сложности производственного процесса, его организации.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сорокина Е. В.

А. В. РОМАНОВА

Ивановский государственный университет

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ. МОДЕЛЬ В2С

Развитие информационных и телекоммуникационных технологий сформировало среду для развития экономической деятельности в Интернет. Образовался новый канал взаимодействия компаний с бизнес-партнерами и клиентами, что обеспечило ведение интерактивного маркетинга и осуществление прямых онлайн-продаж. Существует несколько основных моделей ведения бизнеса или моделей взаимодействия субъектов рынка в компьютерных сетях:

1. В2В – бизнес для бизнеса (Business-to-Business), электронный бизнес, ориентированный на бизнес-партнера.

2. В2С – бизнес для потребителя (Business-to-Consumer), электронный бизнес, ориентированный на конечного пользователя.

3. В2А – бизнес-администрация (Business-to-Administration) – взаимодействие компаний с административными органами.

4. С2А – потребитель-администрация (Consumer-to-Administration) – взаимодействие потребителей с администрацией.

5. С2С – потребитель для потребителя (Consumer-to-Consumer), электронный бизнес, ориентированный на конечного пользователя.

Business-To-Consumer (В2С) (Бизнес для Потребителя) — форма электронной торговли, целью которой являются прямые продажи для потребителя. В2С эффективен для устранения различий между крупными городами и удалёнными регионами в смысле доступности товаров и услуг для потребителя.

Присутствие покупателя и продавца в интернете позволяет существенно упростить процесс распространения рекламы. Электронная почта здесь становится отличным помощником. Новинки, акции, бонусы – обо всем этом можно всем своим клиентам рассказать быстро. Миллионных затрат на такие рекламные мероприятия не надо, достаточно иметь базу электронных адресов своих клиентов, и договориться с несколькими компаниями об обмене базами, что будет выгодным для всех участников такого соглашения.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Кирьянов А. Е.

А. А. САДОВСКАЯ
Ивановский государственный университет

КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ (На примере ООО «ЭЛЬДОРАДО»)

Компания ООО «ЭЛЬДОРАДО» – это крупная российская торговая сеть по продаже бытовой техники и электроники, существующая на рынке России более 20 лет и являющаяся лидером в своей отрасли. Прямой и непрямой контакт с потенциальными потребителями является залогом успеха в достижении высокого уровня реализации продукции и удовлетворения потребностей покупателя.

На данный момент на предприятии используются следующие элементы системы коммуникаций:

1. Реклама. Для достижения целей планируется использовать несколько видов рекламы: информативную, наружную, бесплатную рекламу на месте продажи товаров и оказания услуг. ООО «ЭЛЬДОРАДО» одним из источников обращения выбирает трансляцию видеороликов по федеральным каналам. Вся реклама и все акции по стимулированию сбыта проходят в атмосфере доверия, что постоянно подчеркивается хорошо известными актерами и другими медийными личностями. Размещение наружной рекламы на щитах также стимулирует сбыт продукции, с помощью нее покупателям сообщаются самые интересные предложения, связанные с услугами или товарами компании. Магазины данного ритейлера расположены в местах с высокой проходимостью, например, чаще всего в торговых центрах. Для привлечения используется яркая витрина. Она же и является бесплатной рекламной площадью.

2. Личные продажи. Личные каналы более эффективно доносят информацию до целевой аудитории и позволяют сразу же получать ответную реакцию. Каналом личной коммуникации для фирмы является торговый персонал своей сети, непосредственно общающийся с покупателями.

3. Пропаганда. На данный момент рассматриваемая торговая сеть проводит ряд благотворительных акций по следующим направлениям: помощь детям, имеющим хронические и иные заболевания; помощь детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, детей из неблагополучных и малообеспеченных семей, находящихся в приютах, домах ребенка и др.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Езерская С. Г.

С. В. СМИРНОВ

Ивановский государственный университет

РОЛЬ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Формирование в России инновационной экономики предполагает опережающее развитие образовательной сферы. Решать такую задачу вузам необходимо в самых разных направлениях, что требует структурных изменений и кардинальных перемен в организации образовательного процесса.

Кроме использования опыта зарубежных вузов, важно разрабатывать и реализовывать собственные стратегии инновационной деятельности, что может принципиально изменить ситуацию на рынке образования и, как следствие, дать необходимые конкурентные преимущества выпускникам российских вузов. В условиях формирования экономики, основанной на знаниях, первостепенной задачей является интеграция науки и образования на базе высших учебных заведений.

Важно заметить, что роль высококвалифицированных специалистов в инновационной экономике очень велика и постоянно будет расти. А вузы как раз и являются «кузницей инновационных кадров». Очень важно, кроме актуальных теоретических знаний, давать и практические навыки, которые дадут возможность будущим специалистам «протестировать» знания. В этом контексте очень важно открытие в вузах бизнес-инкубаторов.

Подготовка кадров, способных эффективно руководить инновационными процессами, разрабатывать и внедрять инновационные проекты, должна стать приоритетной государственной и региональной программой. Таким образом, сегодня высшие учебные заведения должны обеспечить разработку и внедрение инноваций как в процесс подготовки кадров, так и в производственную, социально-культурную сферы.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Кирьянов А. Е.

М. С. СУПРУНЮК
Ивановский государственный университет

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Суть целенаправленной ценовой политики состоит в том, чтобы устанавливать на товары или услуги такие цены и так варьировать ими в зависимости от положения на рынке, чтобы овладеть его долей, обеспечить конкурентоспособность товаров по ценовым показателям, намеченный объем прибыли и решать другие задачи.

В настоящее время в отличие от прошлых условий рынка, когда ценовая политика в основном была связана с горизонтальной конкуренцией и предприятия конкурировали с взаимозаменяемыми видами продукции, сейчас значительный вклад в выбор ценовой политики вносит жесткая вертикальная конкуренция. Последнее во многом определяет действия предприятий, участвующих в изготовлении конечной продукции, направленные на увеличение достоящейся им части стоимости, уплачиваемой конечным потребителем. Это приводит к усилению корпоративной ценовой политики и поиску путей эффективного ценообразования.

Большое влияние на ценовую политику предприятия стали оказывать также интернационализация рынков и появление электронных рынков. На электронных рынках возникает новая система продаж, предусматривающая высокую степень индивидуализации ценовой политики, масштаба дифференциации цен и ценовой дискриминации.

Для разработки обоснованной ценовой политики важно правильно определить систему факторов, воздействующих на нее. Эффективность ценообразования, или, иначе говоря, реализации ценовой политики, зависит от подхода к определению цены.

Наиболее эффективна такая ценовая политика, которая не только служит инструментом общей рыночной политики предприятия, но и направлена на учет всех возможных требований потенциальных потребителей с точки зрения формирования и применения цены. На первое место в этом случае выходит оценка полезности продукта и условий его потребления.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Новиков В. А.

Ю. В. ШАРОВА

Ивановский государственный университет

ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Успешность функционирования предприятия во многом зависит от качества управления его производственно-хозяйственной деятельностью, и, в частности, товарно-материальными потоками. Разработанные в сфере логистики технологии управления материальными ресурсными потоками рассматривают финансовые потоки как обеспечивающие функционирование уже существующих систем.

Перспективным подходом, позволяющим ориентироваться на финансовый аспект деятельности предприятия в течение всего логистического процесса, является воздействие на материальные потоки через управление движением денежных средств в логистических системах. Для оценки эффективности логистических процессов обычно используют стоимостные критерии, принимают во внимание произведенные затраты и полученный доход, рассчитывают показатели прибыльности и рентабельности. Значения данных показателей будут существенно меняться при различных схемах движения материальных и связанных с ними финансовых потоков. Так, в зависимости от условий поставок, параметров систем складирования и выбранных каналов распространения продукции будут меняться стоимость, объем и время материальных потоков.

Выбрав в качестве исходной задачи рационализацию движения финансовых потоков, возможно построить такие схемы движения материальных ресурсов, в которых логистические затраты в процессах снабжения, производства и распределения будут оптимальными. Одним из способов, позволяющих решать вышеперечисленные задачи, является концепция узловых воздействий, построенная на принципе максимальной результативности воздействий на потоки в узлах. При этом узлы – точки (места) пересечения ресурсных потоков – привязаны к оргструктурам предприятия. Использование данной концепции позволяет не только снизить логистические затраты предприятия, но и более эффективно использовать оборотные активы, повышая тем самым скорость движения денежных средств предприятия. Кроме того, в условиях текущего экономического кризиса, применение данной концепции может стать значительным конкурентным преимуществом как для малых предприятий, так и для более крупных.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Езерская С. Г.

А. Р. ШТЫКОВ
ЦТТ «Новация»

ИТ-БИЗНЕС В РОССИЙСКИХ РЕАЛИЯХ

В современных реалиях на данном рынке крутятся огромные деньги, что привлекает в эту сферу все больше инвестиций. Лидерами этого рынка являются в первую очередь американские и азиатские компании, с которыми знаком практически каждый современный человек.

ИТ рынок делится на следующие сегменты: производители непосредственно самой техники и создатели различного софта. Оба сегмента тесно взаимосвязаны и соответственно не могут существовать друг без друга. Отечественные предприниматели ведут бизнес преимущественно в сегменте создания софта. Самым доступным в освоении являются Веб-дизайн и создание мобильных приложений, что и пользуется популярностью у российских предпринимателей. Так же плюсом данного бизнеса является модель распространения В2С которая позволяет продавать свой продукт непосредственно пользователю с помощью известных каналов связи как интернет и электронные торговые площадки. Российские предприниматели сталкиваются с огромной конкуренцией от интернациональных гигантов, но главным преимуществом для наших предприятий является то, что никто лучше не знает российского потребителя, чем отечественный производитель. В сегменте производства техники ситуация обстоит намного хуже: в пределах территории РФ производить продукцию крайне невыгодно: себестоимость выходит намного выше, чем у конкурентов из Азии. Поэтому в России фирмы в основном разрабатывают устройства, а самим производством и сборкой занимаются азиатские компании-партнеры.

Российский рынок полон конкуренции иностранных предприятий и уже сформировавшихся российских ИТ-гигантов, что требует от российских «старперов» максимизации усилий над проектами. Необходимо развивать данную сферу, так как у российских специалистов огромный потенциал в этой области, которому необходимы хорошие инвестиции и грамотное управление.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Кирьянов А. Е.

Секция
«СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА»
Подсекция 1
«СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА»

А. А. БЕКАРЯН
Ивановский государственный университет

**СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ.
УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ**

Система сбыта товаров — ключевое звено маркетинга и своего рода финишный комплекс во всей деятельности фирмы по созданию, производству и доведению товара до потребителя.

Именно здесь потребитель либо признаёт, либо не признаёт все усилия фирмы полезными и нужными для себя и соответственно, покупает или не покупает ее продукцию и услуги. Значение рационального товародвижения для предприятия определил известнейший специалист по менеджменту Болт: «Недостаточная эффективность сбытовой деятельности ставит под угрозу существование фирмы в целом.

Система сбыта является центральной в системе экономической устойчивости работы предприятия. И это не лишено обоснования — именно в процессе сбыта готовой продукции выяснится, насколько точными и удачными были все использованные концепции и стратегии по продвижению товара на рынок. Главная цель сбыта — реализация экономического интереса производителя на основе удовлетворения платежеспособного спроса потребителей. Хотя сбыт завершающая стадия хозяйственной деятельности товаропроизводителя, в рыночных условиях планирование сбыта предшествует производственной стадии и состоит в изучении конъюнктуры рынка и производственных возможностей предприятия производить пользующуюся спросом (перспективную) продукцию и в составлении планов продаж, на основе которых должны формироваться планы снабжения и производства.

Создавая, совершенствуя отделы маркетинга и сбыта, руководство предприятия должно решить для себя важнейшие вопросы: какие каналы сбыта использовать, какая маркетинговая стратегия нужна, как простимулировать сбыт? Помочь ответить на эти вопросы может только комплексный анализ существующей внешней и внутренней ситуации на предприятии, без отрыва от конкретных целей и задач предприятия. И только имея на руках эти цели, можно заниматься разработкой какой-либо стратегии.

Научный руководитель: Селиванова У. И.

Ю. О. ВАРСАНОФЬЕВА
Ивановский государственный университет

ТЕОРИЯ ИГР И ЕЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Во многих областях человеческой деятельности часто приходится сталкиваться с проблемой принятия управленческих решений в условиях неопределенности. При этом неопределенность может быть связана как с сознательными действиями участников какой-либо операции, так и с другими факторами, влияющими на эффективность решения.

Выработкой рекомендаций по рациональному образу действий участников конфликта занимается теория игр — раздел прикладной математики, точнее — исследования операций. Чаще всего методы теории игр находят применение в экономике, чуть реже в других общественных науках.

В качестве примеров применения теории игр в управлении можно назвать решения по поводу проведения принципиальной ценовой политики, формирования конкурентоспособных цен, на новые выходы на новые рынки, распределения инвестиционных затрат и доходов. Одно из практических приложений теории игр — обоснование решения об объединении предприятий в разных организационно-правовых формах.

Теоретико-игровые модели используются при планировании и прогнозировании, разработке стратегий развития компаний, ведения переговоров, в частности, при согласовании интересов и взаимоотношений компаний-партнеров, собственников активов, работодателей и работников. Кроме того, известны случаи, когда с помощью теории игр анализировалось поведение мафиозных группировок и выстраивались соответствующие стратегии борьбы.

Наиболее широкие возможности практических приложений имеет следующий раздел теории игр — «игры с природой». Из разработанных в данном разделе критериев наиболее достоверными и предпочтительными представляются критерий Сэвиджа и критерий Гурвица (недостатки последнего минимизируются при одновременном учете позитивных и негативных последствий реализации каждого сценария).

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Лифшиц А. С.

Ю. М. ВАСИЛЬЕВА

Ивановский государственный университет

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Стратегическое управление — это одна из самых важных областей управления организацией. Но, к сожалению, многие фирмы сталкиваются с проблемами при формировании своих стратегий. И это, в свою очередь, ведет к большим просчетам и потерям на предприятии.

Зачем же нужна система стратегического управления? Во-первых, российские предприятия постоянно сталкиваются с высокой степенью неопределенности на практике. Организации реагируют на проблему в последний момент и не способны предвидеть ее заранее, в результате чего и несут убытки. Во-вторых, разработка стратегии позволяет организации функционировать более эффективно в условиях неожиданных и непредсказуемых изменений внешней ситуации. При этом организация будет способна выработать наиболее рациональную модель поведения при любом варианте развития событий.

Формирование системы стратегического управления подразумевает разработку основных взаимосвязанных системных элементов: система методов (матрица ДСА, SWOT-анализ и т. д. главная суть всех методов заключается в их системности), система взаимодействующих подразделений, которые занимаются текущей деятельностью, но также уделяют большое внимание и вопросам, связанным со стратегическим управлением, система процессов стратегического управления, система ресурсов для реализации стратегии (финансы, персонал, оборудование, материальные ресурсы) и т. д. Важно отметить, что все эти элементы находятся в единстве и дают определенный эффект, позволяющий достичь поставленных стратегических целей.

На данный момент, предприятий, имеющих реальную систему стратегического управления чрезвычайно мало, а развитие российской промышленности возможно только при внедрении эффективной системы стратегического управления.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Куликов В. И.

М. Д. ИВАЩЕНКО
Ивановский государственный университет

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЗАО «РЕМИЗ»

Современное управление качеством на предприятии, независимо от формы собственности и масштаба производственной деятельности, должно оптимально сочетать действия, методы и средства, обеспечивающие, с одной стороны, изготовление продукции или оказания услуги, удовлетворяющей текущие запросы и потребности рынка, а с другой — разработку новой продукции или услуги, способной удовлетворять будущие потребности и будущие запросы рынка. Качество выпускаемой продукции по праву можно отнести к важнейшим критериям деятельности любого предприятия.

Система управления качеством ЗАО «Ремиз» является средством проведения "Политики ЗАО «Ремиз» в области качества" и достижения поставленных целей в этой области. Она является средством, обеспечивающим соответствие продукции требованиям, регулирует действия подразделений и исполнителей разных уровней на всех стадиях жизненного цикла продукции по обеспечению необходимого уровня ее качества. Система управления качеством охватывает все стадии жизненного цикла продукции.

Документирование системы управления качеством предусматривает существование двух групп документации: документации по качеству и документации по доказательству качества изготовленной продукции — записей по качеству.

Документация по качеству и записи по качеству являются по важности основными элементами функционирования СМК в ЗАО «Ремиз».

Таким образом, основными направлениями по повышению качества продукции на ЗАО «Ремиз» являются:

- предложение по внедрению новой технологии;
- предложение по повышению квалификации работников предприятия;
- предложение по проведению работы с поставщиками и замена ряд поставщиков.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сокова И. А.

Л. О. КОКУШКИНА

Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В современных отечественных организациях, будь то частная фирма или органы государственной власти, политика стратегического управления существует лишь на бумаге, номинально. Однако, по нашему мнению, стратегическое управление является необходимым процессом, обеспечивающим устойчивое и эффективное функционирование организации в будущем.

Нами предложены следующие меры по развитию стратегического управления в отечественных организациях.

Во-первых, необходимо с определенной периодичностью проводить проверку профессиональных знаний топ-менеджеров организации, участвующих в стратегическом управлении ею, их умение применять на практике методы стратегического анализа и модели построения стратегии организации (SWOT-анализ, Матрица SPACE, Матрица конкурентного преимущества и др.).

Во-вторых, минимизировать фактор субъективности оценки при осуществлении стратегического анализа, посредством привлечения к данной работе рядовых сотрудников организации, обладающих достаточным уровнем компетенций, необходимых для выполнения данной функции управления.

В-третьих, необходимо перейти от эпизодического стратегического управления, обусловленного какой-то экстраординарной ситуацией или реализацией неких долгосрочных планов, к систематическому. В современных нестабильных экономических и политических условиях стало абсолютно очевидно, что для обеспечения успешного функционирования организации и ее развития в будущем необходимо осуществлять непрерывное стратегическое управление, подразумевающее постоянный мониторинг условий внутренней и внешней среды организации, адаптацию и пересмотр в соответствии с данными факторами поставленных перед организацией целей и стратегии развития.

Посредством внедрения в политику управления вышеперечисленных предложений руководство повысит качество стратегического управления в организации.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Куликов В. И.

Н. А. КУЛЕШОВА
Ивановский государственный университет

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ДСК»

Современная мировая экономика находится под воздействием глубокого кризиса, влияние которого в значительной мере проявилось и в России. В российской экономике складываются объективные условия, способствующие укреплению отечественных товаров на национальном рынке, вытеснению с него зарубежных аналогов и субститутов. Для предприятий становятся предельно важными вопросы выявления и оценки факторов укрепления своей конкурентоспособности не только сегодня, но и в долгосрочной перспективе.

Для повышения конкурентоспособности предприятия «ДСК» на неустойчивом, кризисном рынке мы предлагаем инновационно-технологическое направление развития, в рамках которого:

Во-первых, управление конкурентоспособностью предприятия, сопряженное с необходимым развитием инновационной деятельности, требует совершенствования менеджмента — самих организационно-управленческих процессов (административных, кадровых, и т. д.). Необходимо проводить проверку профессиональных знаний топ-менеджеров, участвующих в управлении организации.

Во-вторых, в целях оптимизации системы управления инновационной деятельностью предприятия предложено создать инновационный отдел, отвечающий за разработку и внедрение конкурентоспособной инновационной продукции. Создание инновационного отдела подразумевает ряд прямых затрат; в частности, для обеспечения деятельности подразделения необходимо нанять несколько высококвалифицированных сотрудников.

В-третьих, для этого отдела рекомендуется внедрить систему ключевых показателей эффективности в процесс управления инновационной деятельностью и связать значения показателей в конце месяца с размером заработной платы участников процесса — отсутствие экономического результата от деятельности приводит к автоматическому снижению расходов на инновации и наоборот.

За счёт внедрения в политику управления вышеперечисленных мер, руководство повысит уровень конкурентоспособности предприятия.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сокова И. А.

А. В. КУРИЦЫН
Ивановский государственный университет

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «САВТЕКС»

Качество продукции является одним из важнейших факторов деятельности любого предприятия.

Роль и значение повышения качества продукции для нашей страны на современном этапе социальных и экономических преобразований является актуальной задачей.

В условиях современной переходной экономики конкурентоспособность начала рассматриваться как философия работы в условиях рынка, предполагающая:

- понимание нужд потребителя и тенденций их развития;
- знание поведения и возможностей конкурентов;
- знание состояния и тенденций развития рынка и окружающей среды;
- умение создать такой товар и так довести его до потребителя, чтобы потребитель предпочел его товару конкурента.

Анализ внутренней среды предприятия показал, что структура персонала соответствует направлению деятельности предприятия.

У предприятия ООО «САВТЕКС» действующего отдела маркетинга нет. В ООО «САВТЕКС» отсутствуют каналы обратной связи с покупателями. То есть, у руководства нет представления о покупательских предпочтениях и желаниях. На предприятии практически полностью отсутствуют PR-акции, основная задача которых создание и сохранение имиджа фирмы. Общественность имеет слишком мало информации об ООО «САВТЕКС».

Посредством устранения выявленных недочетов, руководство предприятия способно повысить уровень конкурентоспособности.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сокова И. А.

А. А. КУРОЧКИНА

Ивановский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДИФИКАЦИЯ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Метод анализа иерархий (МАИ) был разработан американским экономистом-математиком Т. Саати. Он является важным инструментом экономического и управленческого анализа, исследовательского и нормативного прогнозирования. Однако в базовом варианте МАИ гипертрофировано влияние экспертов в процессе разработки аналитической иерархии. В силу этого необходима экономическая модификация МАИ. Обозначим ее основные направления.

Во-первых, значимость акторов устанавливается на основе результатов экспертного парного сравнения, что свидетельствует об известном субъективизме метода. Корректнее определять значимость акторов на основе экономических расчетов потенциального ущерба, который может нанести предприятию тот или актор.

Во-вторых, МАИ не учитывает возможность совмещения наступления отдельных сценариев, тем самым обобщенные прогнозные значения целевых показателей искажаются.

В-третьих, МАИ не учитывает вероятности наступления отдельных сценариев. Большая значимость сценария означает большую вероятность его наступления. Однако при таких предположениях не учитывается ни компромисс между акторами, ни их противодействие между собой. Эти явления можно учесть только через оценку вероятности сходимых (совместимых) сценариев и вероятности реализации автономных сценариев.

В-четвертых, при определении экспертами значений целевых показателей по каждому из сценариев, а также при интерпретации полученных обобщающих результатов по переменным состояниям, не используются шкалы перевода интервалов значений переменных состояний в балльные оценки, а также шкалы перевода обобщающих баллов в интервалы значений переменных состояний при использовании адекватных единиц измерения целевых показателей.

Модифицированный МАИ может быть использован при оценке и прогнозировании экономического потенциала предприятия, определении уровня реализуемости управленческих решений с целью принятия эффективно сбалансированных альтернативных вариантов функционирования и развития субъектов национальной экономики.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Лифшиц А. С.

В. А. МАСЛЕННИКОВ
Ивановский государственный университет

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Попробуем схематично представить процесс разработки маркетинговой стратегии в виде ряда последовательных этапов.

I Этап. Сбор информации (рис. 1).



Рис. 1. Сбор информации о состоянии рынка

II этап. Сегментирование рынка и выбор целевого сегмента. Критериев сегментации довольно много (географические, демографические, экономические, психологические) и рассматривать все не позволяет объем статьи. Поэтому ограничимся наиболее укрупненной сегментацией по организационно-юридической форме клиентов (рис. 2).



Рис. 2. Сегментация рынка банковских услуг по организационно-юридической форме

Каждая группа потребителей может быть развита на более мелкие сегменты по одному из вышеуказанных критериев.

III этап. Разработка комплекса маркетинга. На этом этапе согласно выбранному целевому сегменту определяется набор маркетинговых инструментов по каждому элементу «маркетинг-микс». Этими элементами являются: ценовая политика, инновации и вариации продукта, система реализации и политика коммуникаций.

Необходимо отметить, что успех стратегии может дать только тесная взаимосвязь всех вышеуказанных этапов.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Савин В. Э.

А. Е. МАЛАФЕЕВА

Ивановский государственный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ООО «ЭККО-РОС»

В современном обществе информация – относительно новый вид ресурса, который, наравне с классическими и традиционными видами ресурсов (трудовые, финансовые, материальные), является неотъемлемой частью устойчивого функционирования абсолютно любой организации.

Сейчас, в условиях жесточайшей конкуренции и нестабильной экономической и политической ситуации в стране и в мире, полная, актуальная и правдивая информация необходима для существования и жизнеспособности организаций. Система информационного обеспечения должна рационально, показательно, а самое главное эффективно функционировать внутри организации, всесторонне ее охватывая.

ООО «ЭККО-РОС» – официальный дистрибьютор датского бренда дорогой и высококачественной обуви. Проведя анализ системы информационного обеспечения по основным сегментам: «техническое обеспечение» – «программное обеспечение» – «система показателей», я пришла к выводу, что система требует изменений и доработок:

Во-первых, это техническая модернизация обособленных структурных подразделений (ОСП) предприятия. Нынешнее техническое обеспечение снабжает высший менеджмент неполной или искаженной информацией о процессах внутри ОСП.

Во-вторых, это полная синхронизация существующего программного обеспечения на местах, в головных офисах и между ними и раскрытие ее потенциала. Большая доля полезных возможностей существующего программного обеспечения остается неиспользованной. Из этого вытекают следующие предложения: повышение квалификации менеджеров и специалистов IT-отдела, создание корпоративного учебного центра, отслеживание инноваций в сфере технического программного обеспечения.

Вышеописанные меры не только помогут получать высшему менеджменту более актуальную информацию об эффективности организации, но и сократят и рационализируют трудовые затраты всего персонала в целом.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Еремин В. Н.

К. А. МУРАВЬЕВА

Ивановский государственный университет

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ

Эффективное стратегическое управление – одна из важных задач менеджмента, влияющих на благополучие организации. Стратегическое управление можно определить, как совокупность взаимосвязанных управленческих процессов, обеспечивающих целенаправленное формирование стратегии организации.

Процесс стратегического управления является не только последовательным, но и итерационным и круговым. Благодаря этому структура системы стратегического управления имеет более сложный вид. В него входит: анализ среды, определение миссии и стратегических целей, постановка стратегических задач, определение стратегических альтернатив, разработка стратегического плана, выбор стратегии, организация реализации, оценка и контроль реализации стратегии.

Процесс разработки стратегии – трудоёмкий и долгий. Инициатива разработки стратегии может идти от главы компании, но при этом она затрагивает все уровни управления, начиная с топ-менеджеров и заканчивая линейными менеджерами. Такая специфичность разработки стратегии связана с тем, что верхние уровни управления способны установить иерархию целей, направленность процессов, ограничения при их осуществлении, а нижние уровни компании осведомлены о специфичности работы по конкретным частным направлениям, о «деталях» процессов разработки и реализации стратегии. Разработка стратегии является сильнейшим объединяющим фактором, который способен сплотить организации для достижения поставленных целей. Стратегия придаёт компании динамичность. Установка целей компании, а также разработка методов по их достижению идёт сверху вниз для согласованности миссии компании, для всех уровней подразделений, а также для учета стратегии каждого подразделения, что ведет к увеличению эффективности и работы организации.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Куликов В. И.

Д. Д. ПАТРИКЕЕВА
Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В России стратегическое управление только начинает формироваться, поэтому большинство менеджеров мало знакомы с инструментами разработки стратегии, редко реализуют их на практике. Всё это ведёт к тому, что высший менеджмент значительной части отечественных предприятий руководит без продуманной стратегии развития.

В российской практике на данный момент широко используется лишь несколько методик стратегического анализа: SWOT-анализ, PEST-анализ, модель BCG и модель GE/McKinsey. Именно SWOT-анализ воспринимается как классический инструмент стратегического управления. Несмотря на то, что качественная версия этого метода слабо формализована; получить ценные ответы, используя данный анализ, можно только в достаточно очевидной ситуации. Но есть методика осуществления количественного SWOT-анализа, которая позволяет дать объективную оценку стратегической ситуации, способствует выбору правильной стратегии, но она значительно сложнее первоначальной версии и мало распространена.

Зачастую виной ошибочных результатов стратегического анализа является то, что специалисты не могут качественно выполнить эту работу, т.к. необходимы обоснованные расчеты; необходимо широко мыслить и прогнозировать ситуацию на несколько лет вперед. Также сложно определить конкретные цели анализа; методы, которые следует использовать на определенном этапе разработки стратегии.

Сегодня существует большое количество доступных методов, с помощью которых можно создать успешную стратегию. Это следующие инструменты: устройство для сегментации, подход HOOFF к прогнозированию спроса, определение ключевых факторов успеха, сценарное планирование, стратегия голубого океана и т.д.

Таким образом, отсутствие целенаправленной системы, которая включала бы в себя всю совокупность процессов проактивного управления и базировалась бы на использовании эффективных научных методов оценки стратегической ситуации и выбора стратегии, является существенной проблемой для современных российских предприятий.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Куликов В. И.

К. Е. ПТИЦЫНА

Ивановский государственный университет

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «ИЗТС»

Организация интенсивного использования наличных производственных мощностей является важным фактором экономического роста, при котором не только повышается эффективность применяемых мощностных ресурсов, но и возрастает ее значение в приросте продукции, т. е. когда главным источником увеличения выпуска продукции становится экономия этих ресурсов.

Проблема организации интенсивного использования производственных мощностей действующих предприятий охватывает широкий круг вопросов и обуславливает необходимость решения двуединой задачи. Во-первых, мобилизации резервов повышения пропорциональности мощностей путем совершенствования построения системы машин отдельных подразделений и предприятий в целом. Во-вторых, рационального использования производственных мощностей путем совершенствования хозяйственного механизма, системы материального стимулирования.

Эти вопросы являются стержневыми в проводимой радикальной экономической реформе на уровне предприятий. Хозрасчетное стимулирование интенсивного использования производственных мощностей обеспечивается путем нормативного распределения прибыли или дохода. Это является действенным рычагом мобилизации внутренних резервов увеличения выпуска продукции и улучшения технико-экономических показателей деятельности предприятия.

Для улучшения использования и дальнейшего наращивания производственных мощностей необходимо:

- сократить внутрисменные и целосменные простои парка основного технологического оборудования;
- повысить фондовооруженность путем внедрения новых, более прогрессивных оборудования и технологии;
- модернизировать действующий парк основного технологического оборудования;
- углубить специализацию и расширить кооперацию.

Таким образом, за счет внедрения вышеперечисленных предложений, руководство повысит эффективность использования производственной мощности на предприятии.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сокова И. А.

Я. С. РЫБАКИНА

Ивановский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ

Для того, что бы выжить на динамично развивающемся конкурентном рынке, особенно в условиях кризиса, предприятиям необходимо обладать высокой конкурентоспособностью на рынке, чтобы потребитель выбирал именно его из множества аналогов снова и снова. На рынке, где конкуренция столь велика, а потребительские предпочтения становятся все более требовательными и разнообразными, прибыль получают те компании, которые обладают уникальной ценностью или конкурентным преимуществом.

Стратегическая конкурентоспособность — это состоятельность потенциалов хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Стратегические конкурентные преимущества мы рассматриваем как процесс поиска новых позиций, обеспечивающих приток потребителей, уже существующих на этом рынке или привлечение на рынок совершенно новых потребителей, потребность которых будет максимально удовлетворена.

Недостаточно просто идентифицировать данное преимущество. Для успешной деятельности необходимо сформировать систему устойчивых стратегических конкурентных преимуществ. Под устойчивостью конкурентных преимуществ в данном случае понимается способность преимуществ обеспечивать стратегическую конкурентоспособность хозяйственной системы при различных воздействиях среды.

Достижение конкурентоспособности — стратегическая цель каждой организации. Для решения этой задачи необходимо разработать систему стратегического управления конкурентоспособностью организации, которая является гарантом успешной предпринимательской деятельности сегодня и позволит сохранить конкурентное положение в перспективе, что составляет актуальность проведенной работы.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Еремин В. Н.

А. Ю. САВЕЛЬЕВ

Ивановский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Конкуренция – важнейшая черта рыночной экономики, поскольку наличие конкуренции как «соревновательного» аспекта рынка является важнейшим фактором производства новых, конкурентоспособных товаров и услуг.

Конкурентоспособность предприятия, если следовать ряду данных определений, понимается, прежде всего, как его способность проектировать, производить и реализовывать в конкретных условиях продукцию, которая по своим потребительским и стоимостным характеристикам в комплексе более привлекательна для потребителей, чем продукция конкурентов. Наиболее конкурентоспособной будет продукция того предприятия, которая по большему числу параметров отвечает взглядам и запросам потребителей.

Отметим, что управление конкурентоспособностью предприятия предусматривает ее оценку, учитывающую такие показатели, как конкурентоспособность продукции, совершенство организационно–управленческой структуры и системы управления, уровень научно–технического потенциала и инновационного развития, квалификация и подготовка персонала, финансовое положение и уровень инвестиционной привлекательности предприятия и прочие.

Задача оценки уровня конкурентоспособности действующего на рынке предприятия носит прикладной характер, потому что на основе полученных результатов менеджеры и владельцы предприятия могут делать выводы о необходимой корректировке производственной, ассортиментной и сбытовой политики, а также общей стратегии предприятия.

Методология оценки конкурентоспособности продукции, как и оценка конкурентоспособности предприятия, предусматривает использование различных подходов и практического инструментария, качественных и количественных характеристик, частных и интегральных показателей. Распространенным подходом к оценке конкурентоспособности продукции является оценка на базе качества продукции. Она производится путем сопоставления с параметрами базы сравнения по группам параметров, которые отражают ее потребительские свойства.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Еремин В. Н.

Е. Д. САЛАНДИНА
Ивановский государственный университет

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ «ВАВИЛОН*С»

Способность предприятия достигать своих целей, обеспечивая конкурентоспособность выпускаемой продукции, определяется действующей на нем системой организации и управления — системой управления качеством. Качество продукции (включая новизну, технический уровень, отсутствие дефектов при исполнении, надежность в эксплуатации) является одним из важнейших средств конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке.

Именно поэтому фирмы уделяют особое внимание обеспечению высокого качества продукции, устанавливая контроль на всех стадиях производственного процесса.

Так, предприятие «Вавилон*С», занимающееся производством набивных бязей, пошивом и оптовой продажей, изготавливает продукцию только из высококачественного сырья.

Высокое качество производимых тканей в ООО «Вавилон*С» достигается благодаря тщательному отбору хлопкового сырья, строгому соблюдению технологии, а также использованию высококачественных красителей европейского производства.

Однако в организации имеются некоторые проблемы, связанные с повышением качества продукции.

Для улучшения качества производимой продукции и повышении эффективности работы предприятия «Вавилон*С» предложим следующие мероприятия: 1) создание системы менеджмента качества; 2) проведение внутренних проверок системы качества для устранения недостатков и обеспечения четкого функционирования системы; 3) создание отдельной службы по управлению качеством продукции; 4) разработка внутреннего стратегического документа, декларирующего намерения предприятия соответствовать стандартам качества; 5) внедрение системы материального стимулирования работников; 6) создание специального структурного подразделения, которое профессионально занимается планированием качества продукции.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сокова И. А.

Д. К. СМИРНОВА
Ивановский государственный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПЕРАТИВНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «МАРИЯ»

Одним из видов управления предприятием является оперативно-производственное планирование. Эффективность работы этой системы во многом определяет работу всего предприятия, поскольку данной системой управления контролируются фактически все мелкомасштабные операции и действия на предприятии. То есть, совершенствуя или же внедряя инновации в оперативно-производственное планирование, мы тем самым повышаем уровень эффективности работы всего предприятия.

Изучение данного вида планирования проходило на базе ООО «Трикотажное предприятие “Мария”», занимающееся производством и продажей женских трикотажных изделий. Данное предприятие устойчиво функционирует уже на протяжении 16 лет и смогло завоевать свою долю на рынке.

На основании информации, предоставленной сотрудниками ООО ТП «Мария», изучение оперативного планирования и организации производства, а также деятельности в целом показало, что на предприятии существует ряд проблем, для решения которых целесообразно совершенствовать систему оперативного планирования, а именно: провести подробный инструктаж, обучить руководителей производства, отработать с ними методы и порядок разработки нормативов и эксплуатации; необходимо устанавливать и осуществлять наиболее экономичный и эффективный регламент времени по выполнению производственной программы на основе расчетов, а также следует стремиться к оптимизации нормативов; необходимо осуществлять систему планирования по заделам; необходимо ввести систему оперативного планирования производства продукции на неделю, а также вести учет складских остатков.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сокова И. А.

С. С. ШАБАНОВА
Ивановский государственный университет

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ АКБ «КРАНБАНК»

АКБ «Кранбанк» (ЗАО) универсальная кредитная организация, оказывающая полный спектр банковских услуг. На сегодняшний день АКБ «Кранбанк» имеет развитую сеть отделений, которая представлена 17 отделениями в Ивановской области и операционным офисом в г. Москве.

Для оценки конкурентоспособности АКБ «Кранбанк» необходимо выявление и анализ финансово-экономических показателей банков с целью определения основных конкурентов на рынке банковских услуг. На этом этапе, используется анализ вторичной информации (изучение публикаций, получение сведений из официальных организаций и Интернета, данных бухгалтерской отчетности банков).

Следует отметить, что современная рыночная экономика являет собой сложный организм. При этом конкурентоспособность коммерческого банка характеризуется, как способность успешно оперировать на конкретном рынке в данный период времени путем разработки и реализации конкурентоспособных услуг.

Основными факторами конкурентоспособности АКБ Кранбанк являются:

- клиентоориентированность, удобный режим работы;
- гибкая тарифная политика и широкий выбор услуг;
- простота, удобство и оперативность принятия решений при предоставлении потребительских кредитов.

Одной из основных мер для укреплений своих позиций в АКБ «Кранбанк» среди других Банков является определение приоритетных направлений развития Банка. В свою очередь можно предложить в качестве таковых следующие:

- привлечение средств корпоративных клиентов;
- осуществление операций на межбанковском рынке;
- развитие розничного бизнеса;
- повышения конкурентоспособности Банка за счет расширения спектра услуг на корпоративном и розничном рынках.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Сокова И. А.

И. С. ШАХОВ

Ивановский государственный университет

ДАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНОК БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Сегодня банковская система России стремительно развивается. В спектре предлагаемых услуг каждого банка постоянно появляются новые финансовые продукты, усовершенствуются старые, и внедряются высокие технологии в процессы обслуживания клиентов. Активный рост данного сектора экономики был обусловлен заманчивой привлекательностью этого рынка, его рентабельностью и перспективностью, что и привело к высокой межбанковской конкуренции. Что и определяет актуальность этой темы.

Факторы конкурентоспособности банка можно разделить на рыночные (внешние) и внутренние. Рыночные возможности банка зависят от направленности развития экономики страны, структуры собственности в государстве, степени регулирования банковской деятельности Центральным Банком (ЦБ) и др. Внутренними факторами банка являются результаты деятельности, перечень предоставляемых услуг, ресурсная база, квалифицированные кадры, перспективные стратегические цели, техническая оснащенность, развитый маркетинг и др.

Правительство страны создает условия, стимулирующие более эффективное функционирование российских банков. Однако в будущем возможно увеличение доли зарубежных банков на российском рынке, что приведет к уходу с рынка отдельных игроков и повышению качества обслуживания в оставшихся банках. Улучшение экономической ситуации будет способствовать увеличению количества клиентов российских банков. При этом негативное влияние на рынок банковских услуг оказывают колебания курса национальной валюты, отток капитала из страны, экономические санкции стран Запада, кризисные явления в мировой экономике и сохранение инфляционных рисков.

За 2015 и 2016 годы многие недобросовестные банки лишились лицензий на оказание финансовых услуг, что укрепило рынок. ЦБ России постоянно совершенствует законодательство, делая банковский сектор более прозрачным и удобным не только для российских, но и зарубежных игроков.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Еремин В. Н.

Э. Г. ВЛАДИМИРОВА

Ивановский государственный университет

РАЗЛИЧИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КУЛЬТУР В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СПЕЦИФИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Важным элементом современного управления фирмой является организационная культура, обеспечивающая упорядоченную деятельность сотрудников для повышения производительности труда и формирования лояльности к организации.

Построение организационной культуры компании — первостепенная задача руководства. Ведь функционирование организации напрямую связано с ее культурой.

В зависимости от специфики деятельности организационная культура в разных компаниях существенно отличается.

Определяющее влияние на культуру оказывают такие объективные факторы: тип производства, уровень ответственности за выполненные работы и выпущенную продукцию, инновационность отрасли, уровень сложности производства и др.

Например, массовый тип производства характеризуется не очень высокой активностью, но ему присущи исполнительность и высокая дисциплинированность.

Инновационным предприятиям напротив присуща высокая активность.

При построении организационной культуры компании следует учитывать квалификацию персонала, степень его приверженности организации, демографические характеристики, структуру самой организации.

Построение организационной культуры осуществляется руководством компании исходя из политики руководства, миссии компании, личности руководителя, а также его взглядов и убеждений.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Куликов В. И.

А. И. ГАВРИЛОВ

Ивановский государственный университет

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К СОЗДАНИЮ И ПРОДВИЖЕНИЮ HR-БРЕНДА

В последнее время все большее развитие получает наука и практика HR-брендинга — формирование и развитие устойчивого позитивного образа компании как работодателя.

В качестве оптимального варианта формирования HR-бренда выступает создание его изнутри, на базе основных принципов работы компании, её истории развития, корпоративных ценностях и мотивационных программах.

HR-брендинг является своеобразной междисциплинарной стратегией HR-службы и службы, ответственной за формирование надежных конкурентных преимуществ бренда работодателя и уникального ценностного предложения (таблица).

Междисциплинарный подход к созданию и продвижению HR-бренда

	HR (Отвечает за содержание бренда)	PR (Отвечает за эффективную трансляцию HR-бренда во внешние аудитории через СМИ)	Маркетинг (Создает форму HR-бренда)
Внутренняя составляющая	Мотивация, стимулирование, методы оценки персонала	Создание корпоративного духа	Миссия, ценности
Внешняя составляющая	Рекрутмент, создание профиля сотрудника	Презентация компании, создание репутации компании	Разработка визуального имиджа, оформление проектов по привлечению сотрудников

Таким образом, в создании и продвижении HR-бренда участвует большое количество подразделений, и только слаженная работа может дать ощутимый результат.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Савин В. Э.

А. С. ГОЛУБЕВ
Ивановский государственный университет

ЛИДЕРСТВО В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Какую роль играет лидерство в современном менеджменте? Для того чтобы успешно руководить предприятием, менеджер должен обладать особыми качествами: умением принимать решения, взаимодействовать с людьми, предвидеть ситуацию и другими. Все эти умения и черты свойственны лидеру.

Лидерство — это тип управленческого взаимодействия (в данном случае между лидером и последователями), основанный на наиболее эффективном для данной ситуации сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей.

Залог становления успешного менеджера, во многом, зависит именно от лидерских качеств. Именно менеджер-лидер находит единомышленников, организует их, вдохновляет, берет на себя всю ответственность, самоотверженно трудится на свой страх и риск. Опыт всех успешных предприятий, как крупных корпораций, так и малых фирм во всех сферах деятельности подтверждает, что личные лидерские качества менеджеров определяют устойчивое развитие и процветание организации.

Лидерское влияние зависит от ряда факторов и во многом определяется ситуацией. При этом следует отметить возрастание роли лидерства в условиях кризисов ликвидности, недостаточной эффективности и результативности деятельности предприятия, кризиса его экономического потенциала. Не следует преувеличивать значение замечательных лидеров. Разные типы лидеров необходимы для представителей простого физического и сложного умственного труда. И реализации этой необходимости не являются препятствием ни инструментальный тип мотивации многих рабочих, ни известное стремление к самостоятельности менеджеров низового и среднего управления, и иных сотрудников с высшим образованием.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Лифшиц А. С.

Е. Е. ЗАЙЦЕВА
Ивановский государственный университет

МОДЕЛИ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Для предприятий, ориентированных на развитие и повышение результатов деятельности, большую роль в достижении соответствующих целей играет организационная культура, но в действительности в большинстве предприятий ей не уделяется достаточного внимания. Организационная культура — это культура предприятия (совокупность идеальных образов, знаний, материальных предметов, обеспечивающих организованность деятельности предприятия по реализации его миссии и целей), являющаяся неотъемлемой частью каждой организации.

Каждая активно развивающаяся компания сталкивалась со сложной задачей по формированию, а также дальнейшему воздействию на организационную культуру предприятия. Какие подходы и методы использовать для определения влияния организационной культуры на эффективность деятельности предприятия? Для формирования активной организационной культуры необходимо выработать, согласовать и обеспечить признание ряда активных культурных установок, что требует целенаправленных действий субъекта управления конкретно в области организационной культуры. Для этого разработано множество моделей, которые разделяют на 3 группы: модели организационного развития, модели эффективной деятельности и модели национального в организационной культуре.

Эти модели отражают различные подходы и предназначены для решения разных задач. Выделяют: модель Сате, модель Питерса-Уотермана, модель Парсонса, модель Оучи, модель Квина-Рорбаха, модель Лэйн-Дистефано, модель активной/пассивной культуры. Данные модели являются инструментом воздействия на активную организационную культуру предприятия, что позволяет грамотно и целенаправленно управлять организационной культурой как фактором результативной деятельности организации.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Куликов В. И.

Д. Д. ПАТРИКЕЕВА
Ивановский государственный университет

КЛЮЧЕВОЕ ПРОТИВОРЕЧИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевое противоречие в сфере управления человеческими ресурсами современных российских предприятий кроется в соотношении производительности труда и заработной платы.

До сих пор нет единого мнения по вопросу соотношения темпов изменения производительности труда и заработной платы (з/п). Одни ученые и чиновники считают, что темп роста з/п не должен обгонять темп роста производительности труда, другие представители науки придерживаются противоположной точки зрения, обосновывая утверждение высокой инфляцией, ростом коммунальных платежей и т.д. Отмечается, что в отдельные периоды ущерб от превышения роста з/п над ростом производительности может перекрываться снижением удельных материальных затрат за счёт эффекта масштаба закупок, ростом энергоэффективности и объёма производства в натуральном выражении. Имеются расхождения в оценке недооцененности и переоцененности труда в России и причинно-следственной связи «производительность труда – зарплата».

Печально то, что по данным Росстата в 2015 году по сравнению с предыдущим годом уровень производительности упал на 3,2 %, а по з/п сократился на 9 %. Также всем известно, что производительность труда в РФ намного ниже, чем в развитых странах мира. Вместе с тем по производительности труда РФ отстает от Франции в 2,5 раза, а по минимальной зарплате в 13–15 раз. Опираясь на исследования сотрудника Института народнохозяйственного прогнозирования РАН А. Г. Коровкина, можно утверждать о наличии устойчивой и значимой связи между ростом заработной платы и ростом производительности труда в экономически развитых странах (коэффициент корреляции равен 0,65). Представление о том, что вначале необходимо поднять производительность труда на основе внедрения новой техники, а затем з/п противоречит интересу предпринимателей замещать прогрессивное и более производительное оборудование дешевым трудом.

Ситуация, когда руководители хотят, чтобы рост з/п существенно отстал от роста производительности труда, просто недопустима.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Лифшиц А. С.

С. Н. ФАЙ

Ивановский государственный университет

ОПТИМИЗАЦИЯ УРОВНЯ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ

Что такое централизация? Данный термин означает, концентрацию (сосредоточение) властных функций принятия управленческих решений на верхнем уровне руководства организацией.

Я считаю, что в современных организациях, уровень централизации не должен быть слишком велик. Несомненно, у централизованного управления есть достоинства, а именно: целостность, единоначалие, способность обеспечить высокую согласованность действий звеньев организации, но есть и отрицательная сторона такой системы. В организации со слишком централизованной системой управления информация передается от подчиненных до руководителя слишком долго, и зачастую в искаженном виде «сломанный телефон». Этот факт очень плохо влияет на достижения поставленных целей в организации. В этих организациях высока пассивность персонала, слаба ориентация на инновационную инициативу.

Как мы знаем, централизация и децентрализация – это единое целое. Эти два термина не могут существовать друг без друга. На практике не встречается полностью децентрализованная организация (она не имеет единой целостности), но и также не встречается полностью централизованной организации (она потеряет свою структурность, так как не будет автономности).

У организаций, функционирующих в разных условиях, разным будет и оптимальный уровень централизации. Так, для одной организации высокая степень централизации будет полезна, а для другой может быть вообще недопустима. Каждое предприятие по своему уникально, имеет свою особую внешнюю и внутреннюю структуру, от которой и следует отталкиваться при выборе уровня централизации. Нужно правильно определить, чем будет грозить слишком высокая степень централизации и к чему может привести слишком низкая. Грамотный и опытный менеджер при оптимальном соотношении двух терминов в своей организации может добиться высокой результативности деятельности.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Куликов В. И.

Секция
**«СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
В НАУКЕ, ОБРАЗОВАНИИ И БИЗНЕСЕ»**

Н. А. АНДРЕЕВА

Ивановский государственный университет

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Стремительная информатизация охватывает все большие пространства. Ни для кого не секрет, что и привычный рынок товаров и услуг уже перебрался в интернет. Электронная коммерция в несколько раз эффективнее традиционного бизнеса, так как сводит к минимуму фактор физической удаленности, позволяя быстро обмениваться информацией и заключать сделки в режиме реального времени.

Представить работу интернет-магазина не сложно – это та же взаимосвязь клиента с продавцом. Но электронная коммерция представляет собой наиболее глубокий сегмент для изучения. Основная скрытая направленность развития данного сегмента – это техническое обеспечение.

Одними из ключевых решений для электронной коммерции, являются технические решения, то есть системы управления сайтом. Их можно разделить на системы управления наполнением ресурса, так называемые CMS и программы для продвижения, ведения, мониторинга и анализа статистики. CSM – система управления контентом, нужна для любого проекта – от создания сайтов-визиток до разработки порталов. Она составляет основную часть интернет-магазина. С помощью таких систем можно в несколько кликов получить доступ к огромному функционалу, для управления которыми достаточно базовых знаний о языках веб-программирования. CMS системы могут быть как собственными – «самописные», так и готовые, например CMS «1С-Битрикс: Управление сайтом». Сервисов по продвижению и анализу статистики огромное множество, основная цель это раскрутка интернет-магазина и предоставление статистических данных о посещениях, заказах, отзывах. В некоторых CSM системах, существует функционал статистической отчетности, но продвижение сайта – это отдельное направление – интернет-маркетинг.

Самое главное, помнить то, что интернет-магазин – это сайт, который нуждается в периодическом обновлении программного обеспечения, ведь скрипт сайта может содержать ошибки, которыми может воспользоваться злоумышленник для хищения личных данных клиента. А безопасность данных один из главных факторов доверия клиента.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Данилова С. В.

К. А. БАРЫШЕВА
Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ РАБОТЫ СИСТЕМЫ УЧЕТА ДВИЖЕНИЯ НЕКОНДИЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В докладе проанализирована система управления логистическими процессами на ООО «Билдэкс». Предприятие активно развивается и назрела необходимость создания логистической информационной системы, поскольку существующие системы учета не удовлетворяют текущим потребностям предприятия в управлении материальными потоками в производстве и на складах.

В работе решены следующие задачи: проанализирована существующая система логистического учета, разработана и реализована модель учета некондиционной продукции с помощью программы «1С:УПП», составлены инструкции для персонала.

Модель учета движения продукции обеспечивает выполнение следующих операций: ввод подробных данных (характеристик) каждой единицы некондиционной продукции; подстановка признаков для комплектации продукции по группам (каждая единица может входить в различные группы, комплекты); расчет цены на различные комплекты; выгрузка данных во внешнюю среду (например, интернет-магазин или коммерческое предложение потенциальным покупателям); прием заказов от покупателей; формирование заказа на комплектацию; реализация; отправка не востребовавшей в течение длительного времени продукции в лом, инвентаризация остатков.

Особый интерес представляет реализация данной модели учета различными способами: с помощью настроек программы «1С:УПП» без изменения конфигурации, внесением изменений в конфигурацию «1С:УПП»; учет во внешней программе с интеграцией с «1С» через механизм загрузки-выгрузки данных.

Создание логистической информационной системы позволит: более рационально использовать имеющиеся складские площади; снизить затраты на хранение и транспортировку материалов; быстро находить на складах требуемое сырье; увеличить скорость отгрузки готовой продукции; получить дополнительную прибыль от реализации некондиционной продукции; повысить удобство работы персонала, что будет способствовать увеличению объемов и повышению качества выпускаемой продукции.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Жафярова Ф. С.

Е. Н. БЕЛЛОУСОВА
Ивановский государственный университет

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ БАЗЫ ДАННЫХ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ

Большинство учреждений сталкиваются с проблемой ведения полного учета федеральной собственности, который дает пользователям актуальную и достоверную информацию для эффективного управления государственным имуществом.

Целью данной работы является разработка модели базы данных для информационной системы управления государственным имуществом.

В рамках исследования предметной области была проанализирована деятельность государственного учреждения, осуществляющего управление федеральным имуществом – Росимущество. В результате анализа было установлено, что учет арендной платы по движимому и недвижимому имуществу выполняется в MS Excel. Одним из основных недостатков такого программного продукта является то, что в них не поддерживается структурная целостность данных. Хранимые данные могут содержать ошибки, пропуски, дубликаты, противоречия, аномальные значения. Кроме того, сотрудники учреждения вынуждены тратить много времени на поиск необходимой оперативной информации, что значительно снижает эффективность профессиональной деятельности.

Для решения данной проблемы была разработана модель базы данных ИС управления государственным имуществом, которая намного упростит учет и повысит эффективность управления.

Система «Учет государственного имущества» будет состоять из подсистемы «Учета недвижимого имущества» и подсистемы «Учета движимого имущества», поскольку недвижимое и движимое имущество в силу законодательства РФ обладает различными признаками и набором документов, необходимых для их учета.

В целях создания базы данных были разработаны модели данных логического уровня: диаграмма сущность-связь (ERD), модель данных, основанная на ключах и полная атрибутивная модель.

Разработав модель данных для ИС управления государственным имуществом можно приступить к ее физической реализации.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Жафярова Ф. С.

А. А. БОЙКОВ

Ивановский государственный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА «РАБОЧЕЕ МЕСТО КАССИРА»

Федеральный закон от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ является основным законом, устанавливающий правовые основы в области производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, а также пива и напитков на основе пива. Федеральным законом от 29.06.2015 № 182-ФЗ внесены изменения в Федеральный закон № 171 в плане подключения к ЕГАИС оптового и розничного звена, а также производителей пива и пивных напитков.

Для подключения к электронной системе ЕГАИС розничных точек продажи алкогольной продукции необходимо зарегистрироваться на сайте данной системы и уже далее вести учет по продажам и закупкам алкоголя. Однако розничные точки ведут еще и собственный учет, а также кассирам необходимо обеспечить удобное место работы. Но как избежать покупки дорогих касс и вести единый учет, данные которого можно впоследствии передавать в ЕГАИС? Для этих целей в компании «1С» разработали программу «1С:Розница», к которой мы написали доработку механизма «Рабочее место кассира». С их помощью можно вести учет по продажам и закупкам алкоголя, корректировать остатки, синхронизировать данные с ЕГАИС, а также обеспечить удобное рабочее место для кассира. Программа достаточно проста в использовании, для начала работы необходимо сопоставить номенклатуру с ЕГАИС, ввести начальные остатки и можно приступать к продажам. Синхронизация продаж и закупок с ЕГАИС производится в пару кликов «мышкой», а для кассира предоставлено меню, через которое удобно находить и продавать алкоголь и также пользоваться сканером штрих-кода для большего удобства.

Таким образом программа «1С:Розница» с учетом нашего совершенствования представляет собой мощный инструмент для учета продаж и закупок продукции, отвечающая требованиям федерального закона № 171 и изменениям к нему в 182-ФЗ, а также удобное место для работы кассира.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Жафярова Ф. С.

Т. А. БОЛОТНИКОВА
Ивановский государственный университет

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КУРСА ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ

В последние годы мы можем наблюдать стремительную автоматизацию и компьютеризацию во многих областях человеческой деятельности, что ведёт к развитию информационной среды. Особое внимание государство уделяет информатизации в области образования. В рамках школьного курса информатика введена с 1–2 классов, и имеет огромное общеобразовательное значение, порой выходящее за пределы задач подготовки выпускников школ к жизни и труду в формирующемся «информационном» обществе.

Существует ряд проблем, препятствующих доступному получению и усвоению учебного материала по данной дисциплине. Абсолютное большинство новейших информационных технологий и разработок сконцентрировано в столичных городах нашей страны, соответственно, маленькие города, в силу недостатка бюджетных средств, имеют меньше возможностей для демонстрации разработок НТП в сфере информационных технологий. На этом же основывается снижение работоспособности ребят, объясняемое отсутствием мотивации и отсутствием перспектив. Текучесть кадров в рядах преподавателей неблагоприятно влияет на учебный процесс. С каждым годом количество школьников растёт, в то время как количество преподавателей остаётся прежним, или вовсе сокращается. Информатика преподаётся либо молодыми практикантами, с непроработанной методикой, либо людьми старшего поколения, которым сложно дается изучение новейших информационных технологий.

С целью совершенствования изучения и доступности материала, необходимо разработать наглядное методическое пособие для школьников по информационным технологиям, в котором будет содержаться интерактивный курс, позволяющий дистанционно самостоятельно освоить сложные темы. Ребятам будут доступны: полный комплект образовательной литературы и дидактических материалов, виртуальные обзоры техники, формат закрепления материала в виде деловых игр и создания собственных проектов. Благодаря игровому формату предоставления и закрепления знаний, мотивация к обучению и интерес учеников к такому факультативу будет на порядок выше, нежели дополнительные занятия после уроков.

Сегодня в рамках школьного курса информатики уже разработаны приложения, упрощающие процесс обучения (автоматический перевод из одной системы счисления в другую, мини курсы по программированию, содержащие теоретические основы и практические тестовые задания и другие). Данные проекты способствуют повышению эрудиции и компьютерной грамотности школьников, а в дальнейшем студентов и специалистов.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Данилова С. В.

Н. С. ЕЛОВСКИХ, Д. В. ВАКУРОВ, Р. Ш. ЖАФЯРОВ
Ивановский государственный университет

СИСТЕМА АКТУАЛИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИИ О КОНТРАГЕНТАХ В КОРПОРАТИВНОЙ CRM-СИСТЕМЕ

CRM-система (система управления взаимоотношениями с клиентами) — это прикладное программное обеспечение, предназначенное для автоматизации взаимодействия с заказчиками (клиентами), для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов.

«Система актуализации информации о контрагентах в корпоративной CRM-системе», разработанная фирмой Прагматик, предназначена для актуализации контактных данных и основной информации о контрагентах в CRM FreshOffice на основе информации, расположенной в официальных источниках – ФНС, Росстат и т.д., передаваемой через систему Контур.Фокус.

Система обеспечивает выполнение следующих функций:

- 1) поиск контрагента на наличие в источнике информации;
- 2) запись информации, имеющейся в источнике данных, в базу данных корпоративной CRM-системы;
- 3) фиксация информации в CRM-системе о дате и времени последней актуализации информации по каждой организации.

Новизна данного программного модуля подтверждена в РОСПАТЕНТЕ присвоенным заявке на регистрацию программы для ЭВМ №2016663970/69 от 20.12.2016.

CRM становится общекорпоративной идеологией, на которой строится бизнес компании, разрабатывается стратегия его развития. CRM-идеология затрагивает все основные бизнес-процессы компании: от производства и разработки до продаж и послепродажного обслуживания.

Научный руководитель: управляющий ООО «Прагматик» Казак О. В.

Р. Ш. ЖАФЯРОВ
Ивановский государственный университет

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время многие предприятия используют различные электронные формы документов. Для их обработки и передачи применяют различные методы и системы, позволяющие значительно сократить время, затрачиваемое на оформление сделки и обмен документацией, усовершенствовать и удешевить процедуру подготовки, доставки, учета и хранения документов, построить эффективную корпоративную систему обмена документами.

При всей привлекательности электронного документооборота, его внедрение приводит к необходимости решения сопутствующих вопросов (доступ к сервисам и документам, обеспечение безопасности данных, средство подписания документов и т.д.). Среди всего спектра методов защиты данных от нежелательного доступа значительное место занимают криптографические методы. В отличие от других методов, они опираются лишь на свойства самой информации и не используют свойства ее материальных носителей, особенности узлов ее обработки, передачи и хранения.

Широкое применение компьютерных технологий и постоянное увеличение объема информационных потоков вызывает постоянный рост интереса к криптографии.

В докладе рассмотрен процесс внедрения системы «Рутокен» компании «Актив» в государственной регистрационной организации.

В рамках доклада рассмотрены системы и средства криптографической защиты информации, произведено их сравнение, а также описаны этапы внедрения системы на объекте, на основе полностью выполненного обследования информационной инфраструктуры организации, разработки технического проекта внедрения и обучения сотрудников организации. В работе представлены результаты практического внедрения системы, а также инструкции по ее сопровождению.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Голяков С. М.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИЙ В E-COMMERCE

В современной экономике сегмент e-commerce является одним из самых востребованных как на российском, так и на мировом рынке. Доказательством этого является то, что многие стартапы, в том числе и сколковские, работают в данном направлении. Но, естественно, их интересует больше не экономика, а новые информационные технологии, которые способны сделать коммуникации между интернет-площадками и потребителями наиболее эффективными.

«Облачный клуб» — это уникальное мероприятие IT-кластера, которое объединило представителей из компаний-лидеров индустрии, таких как SAP, Oracle, Microsoft, топ-10 e-commerce резидентов IT-кластера, представителей ритейла — Орифлейм, МТС, а также венчурных фондов: Almaz Capital, I-Free Ventures. Цель — создать технологическую и бизнес синергию, которая позволяет инноваторам получить всестороннюю оценку их продуктов и организовать потенциальные каналы для коммерциализации. Наиболее востребованными на рынке e-commerce сейчас являются мобильные технологии, электронные платежи и digital-реклама, то есть реклама в сетях интернет, которая непосредственно взаимодействует со своим потребителем. Причем основной тренд — ориентация на клиентов. Компании стараются приспособить свои решения для удобства потенциальных заказчиков, и, в случае, если у них это выходит — становятся успешными.

Большую роль для e-commerce сектора играют социальные сети, направленный маркетинг, технологии семантического анализа, всевозможные интеллектуальные сервисы, системы лояльности, аналитика.

Новые виды и способы взаимодействия клиента с разным контекстом еще один важный тренд на данном рынке. Современные технологии, гаджеты, виртуальные примерочные и многое другое, что позволяет покупателю легче сделать выбор в своих предпочтениях к тому или иному товару, являются очень важным фактором успеха для целевого сегмента e-commerce.

В связи с этим одним из трендов сектора e-commerce становится развитие всевозможных удобных и, при этом, защищенных способов оплаты товаров и услуг. Устойчивость, безопасность и скорость передачи информации — то, что важно и покупателю, и продавцу.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Данилова С. В.

А. В. МАСЛОВА

Ивановский государственный университет

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ «МОЙ УНИВЕРСИТЕТ» В ИВГУ

Дистанционное образование становится чрезвычайно популярной формой обучения в силу своего удобства и гибкости. Оно устраняет основной барьер, удерживающий многих профессионалов и деловых людей от продолжения образования, избавляя от необходимости посещать занятия по установленному расписанию.

Существующая система дистанционного обучения «Moodle» в Ивановском государственном университете не соответствует полностью всем изложенным требованиям. «Moodle» это модульная система, которая не случайно предоставляется бесплатно – это платформа, а не готовый продукт, на ее базе многие делают свои версии СДО, поскольку настраивать ее каждый клиент должен под себя индивидуально. Следовательно, существует необходимость внедрения совершенно новой системы в данный университет.

Поэтому Ивановский Государственный Университет совместно с компанией «Инвольта-Образование» начал новый проект «Мой Университет».

Предполагается возможность работы как зарегистрированному пользователю, имеющему доступ к функционалу, согласно своей роли, так и в демонстрационном режиме для пользователей в статусе «Гость». Регистрация в системе занимает всего несколько минут. Вход в систему для пользователя будет возможен под несколькими ролями.

За счет использования системы электронного обучения должны выполняться следующие критерии:

Повышение эффективности работы преподавательского состава с абитуриентами и студентами.

Выведение доступа к курсам лекций, методическим указаниям, статьям, научным работам, издаваемым преподавателями ВУЗа на новый уровень, тем самым повышение информационной оснащенности студентов и абитуриентов.

Присутствует система доступа к каждому методическому материалу в курсе лекций.

Имеется возможность интерактивно проходить курсы обучения.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Жафярова Ф. С.

Е. А. МИШЕНКОВА
Ивановский государственный университет

ВОЗМОЖНОСТИ СИСТЕМЫ КОНТУР.ДИАДОК. МАРШРУТЫ СОГЛАСОВАНИЯ

Вопрос о необходимости автоматизации управления документооборотом давно перешел в практическую плоскость, и все больше российских предприятий внедряют у себя системы электронного документооборота, позволяя организациям уже на собственном опыте оценить преимущества новой технологии работы с документами.

Необходимость Контур.Диадок маршруты согласования обуславливается тем, что в результате внедрения данного программного продукта в компании высокая доля ручного труда сократится до минимума, появится возможность контролировать все происходящие бизнес-процессы в режиме реального времени и увеличить скорость реагирования на запрос, цикл документооборота станет производиться быстрее, так как станет быстрее производиться оплата, ускорятся поставки и, соответственно, продажи, поэтому согласование документов станет более прозрачным и контролируемым и удовлетворенность клиентов увеличится. Согласование документов станет возможным с телефона (iOS, Android).

Система Контур.Диадок маршруты согласования – это возможность для компаний обмениваться между собой электронными первичными документами и счетами-фактурами через интернет автоматически по заранее настроенным шагам. Есть возможность один раз настроить необходимое количество маршрутов и документ сам перемещается по нему и запрашивает согласование конкретного сотрудника или подразделения, в конце маршрута, при получении всех необходимых согласований и финальной подписи, документ автоматически отправляется контрагенту. Также к возможностям системы Контур.Диадок маршруты согласования можно отнести то, что для подписания документов в Диадок используется квалифицированная электронная подпись, как в электронной отчетности; происходит распределение входящих документов; согласование документов внутри компании; подписание документов на любом устройстве; приглашение контрагентов; хранение и поиск документов; представление документов в контролирующие органы; создание иерархической структуры подразделений и распределение по ним сотрудников; вход в Диадок проходит по сертификату или по паролю. Электронные документы передаются по зашифрованному каналу, исключаящему пе-

рехват или подмену данных. Передача каждого документа через Диадок фиксируется протоколом передачи, в котором отражается каждый этап его прохождения.

К выгодам автоматического согласования можно отнести: ускорение поставок и, соответственно, продаж; получение вычета по НДС в отчетном квартале; соблюдение сроков, зафиксированные в договоре; цикл документооборота производится быстрее, поэтому быстрее поступает оплата; согласование становится прозрачным и контролируемым; согласовать документы можно с телефона (iOS, Android).

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Данилова С. В.

Д. Д. МОРОЗОВА, А. Д. САФОНОВА
Ивановский государственный университет

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КИНОИНДУСТРИИ РОССИИ.

В настоящее время кинематограф – значимая отрасль экономики, приносящая огромную прибыль развитым государствам, за счет широкого развития компьютерной индустрии. С помощью компьютеров можно не только смонтировать кадры в нужном порядке, изменить колорит, раскрасить старые фильмы, но и дорисовать недостающие элементы, например, использование хромакея, т.е технологии совмещения двух и более изображений или кадров в одной композиции, цветовой электронной рирпроекции. Наиболее популярны для работы с хромакеем программы: Adobe After Effects, The Foundry Nuke, и др.

Все больше кинокомпаний делают акцент на производстве фильмов с помощью компьютерных и информационных технологий, которые требуют больших затрат, но и окупаемость их намного выше, например:

1. На создание фильма "Аватар" потребовалось 237 млн. долларов, он собрал более чем 2,5 млрд долларов по всему миру.

2. Фильм 2015 года "Звездные войны. Эпизод VII: пробуждение силы" имел в бюджете 245 млн долларов, но его сборы по всему миру составили более 2 млрд долларов.

3. Бюджет художественного фильма "Мстители" составил 220 млн долларов, его сборы в мире – около 1,5 млрд долларов.

Супервайзеры по спецэффектам – это специалисты области информационных технологий. Сейчас в России сложно найти программы подготовки данного направления, максимум – это специальные семинары и онлайн-курсы.

В отечественных фильмах намного реже используют компьютерную графику. Возможно, поэтому в представленных примерах нет

российских фильмов. Найти хорошего супервайзера по спецэффектам в России достаточно сложно, а пригласить зарубежного – дорого.

В заключении следует отметить, что развитие такого направления информационных технологий, как компьютерная графика и спецэффекты, имеет огромную роль в развитии кинематографа, который в свою очередь является важным аспектом современной экономики.

Данный доклад имеет своей целью обращение внимания на современную проблему отсутствия программ подготовки данного направления в России и недооценка важности этой области в экономике страны.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Жафярова Ф. С.

А. И. ОФИЛОВА

Ивановский государственный университет

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современном экономическом рынке логистику определяют, как интегрированный процесс управления материальными и информационными потоками, которые должны обеспечить максимально возможное удовлетворение нужд потребителей с минимальными общими издержками. В настоящее время на российском рынке логистика компаний не имеет четкой стратегии развития и ограничена лишь исполнением текущих задач. Для успешной работы компании важно придерживаться следующих условий для эффективной работы системы логистики:

Наличие высокотехнологичных складов: присутствие современного технологического оборудования так, как развитие информационных систем на сегодняшний день является необходимым условием рациональной организации товародвижения на складе.

В последнее время требования к качеству работы складов растут с каждым днем, поэтому важно повышать квалификацию сотрудников, работающих с информационными технологиями. Использование высококлассных складских помещений, а также наличием развитой инфраструктуры складского хозяйства (подъездные пути, площадки для маневрирования транспорта, энергетическая и информационная инфраструктура).

В настоящее время при развитии рынка и возрастающих требований потребителей на предприятиях начинает оказывать существенное влияние на эффективность их функционирования. В результате логистическая система должна являться эффективным управлением деятельности предприятия, улучшать качество работы склада, сни-

жать себестоимость, повышать качество работы с клиентами. Такая система даст гарантии успешного развития компании и способствует постепенному расширению клиентской базы.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Данилова С. В.

К. С. ПАВЛОВ

Ивановский государственный университет

ОБУЧЕНИЕ РОБОТОТЕХНИКЕ СРЕДИ ДЕТЕЙ НАЧАЛЬНЫХ КЛАССОВ

В настоящее время предлагается развернутый план обучения детей робототехнике в рамках работы Ивановского центра технического творчества «Новация», а так же подготовка к соревновательной деятельности детей за период 2015–2017 гг. и личный опыт судейской деятельности межрегиональных соревнований.

1. Введение в робототехнику.
2. Первый уровень робототехники (LegoeducationWeDo).
3. Второй уровень робототехники (LegoeducationNXT 2.0).
 - 3.1 Изучение программирования EV3,NXT.
 - 3.2 Рассмотрение деталей и механизмов бота NXT.
 - 3.3 Просчет траектории.
 - 3.4 Рассмотрение датчиков.
 - 3.5 Датчик цвета.
 - 3.6 Соревновательная деятельность.
4. Опыт подготовки к соревновательной деятельности.
5. Показательный заезд бота.
6. Опыт судейской деятельности.
7. Моя перспектива развития.
8. Подведения итогов.

По результатам работы в центре «Новация» получен Сертификат педагога по робототехнике. На протяжении двух лет количество обучаемых детей выросло с 12 до 60 человек. В количестве 21 человека воспитанники принимали участие в межрегиональном робототехническом фестивале Робофест и заняли 1 и 3 место в номинации Freestyle (7–9 лет) а так же взяли номинацию «Самое сложное программирование» в Jr. Fll. На данных соревнованиях я являлся ответственным за проведение и судейство номинации HelloRobot. За период моей работы в центре было получено более 10 дипломов и грамот.

Интерес к данному виду деятельности со стороны школьников растет, что требует в свою очередь постоянного совершенствования и расширения материальной базы.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Данилова С. В.

Ю. А. СТРЕЛЬЦОВ

Ивановский государственный университет

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ SEO-СПЕЦИАЛИСТА

Сейчас, в век современных технологий и интернета, перед человеком открыты безграничные возможности для самоизлучения и познания мира. К сожалению, большинство людей пользуются этими возможностями только со стороны потребителя медийного контента. Необходимо раскрывать все возможности и перспективы интернета, формировать не только потребительское, но и привносящее вклад отношение к всемирной паутине.

Интернет-маркетинг – наше будущее, которое уже наступило. В настоящее время быстро растет число компаний, которые выводят свой бизнес в интернет. Эти компании испытывают необходимость к квалифицированному специалисту, в задачи которого входит не только сопровождение сайта и продвижение товаров или услуг, И повышение квалификационного уровня работников в области интернет-продвижения, в таком направлении, как SEO (поисковая оптимизация) становится наиболее остро. Спрос на квалифицированные кадры превышает их предложения.

Основная проблема заключается в поиске наставника, кто смог бы передать все знания и дать возможность применить их на практике. И показывает опыт – это онлайн вебинары, курсы (платные и бесплатные).

Вторая проблема – это неготовность расстаться со своими средствами, что бы получить доступ к этой информации. Из своего опыта могу сказать, что действительно работающие вещи, будь то это доступ в вебинару или курсу стоят денег. Часто это суммы довольно внушительны, но плюс в том, что для начинающего веб-мастера лекторы предусматривают отдельные тарифы, где стоимость участия не превышает 10 000 рублей.

Приведу в пример одного известного веб-мастера Романа Пузата. В 2016 очень я проходил курс «Марафон Спарта» – обучение поисковому продвижению сайтов (SEO). Курс длился 3 месяца, заплатил я за него 32 000 рублей. Пожалел-ли я? Нисколько. Я получил очень

много вещей, которые никак нельзя измерить деньгами – это опыт, новые знакомства, понимание процессов построение пути роста в веб-индустрии. Да, новичкам будет сложно в любом случае, даже если они возьмут стартовый курс обучения. Из этой ситуации есть выход.

В процессе обучение SEO, студентам вуза возможно давать тестовые проекты, контролируя их через «Системы онлайн отчетности по SEO на основе 1С-Битрикс». Данная система – это многопользовательский инструмент для взаимодействия куратора и исполнителя, в роли которого будет выступать студент. У каждого студента в данной системе будет наставник, уже опытный SEO-специалист, который будет выставлять цели и проверять работу. Тем самым все теоретические знания будут закрепляется на практике.

Так мы дадим возможность всем желающим развиваться как веб-мастер и вывести на новый качественный уровень такую профессию, как SEO-специалист.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Жафярова Ф. С.

В. В. ТИХОВ

Ивановский государственный университет

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В настоящее время проводятся большое количество исследований в области изучения экономических факторов и их влияния на деятельность предприятий, городов или целых регионов. Использование для исследования современных подходов и средств автоматизации, очевидно является актуальным.

Одним из самых эффективных методов для изучения сложных экономических систем является имитационное моделирование (ИМ). ИМ использует компьютерный эксперимент как основной из методов.

Основной проблемой при ИМ является построение сложных математических моделей и разработка программ, её реализующих. Автоматизация построения кода частично решает эту проблему. Современные инструментальные средства построения ИМ используют графические схемы и методы объектно-ориентированного проектирования. Такой подход делает модель более понятной для пользователя.

В ИМ можно выделить ряд основных направлений: системная динамика, дискретно-событийное и агентное моделирование.

Как методология системная динамика была выдвинута Дж. Форрестором в середине 1950-х годов. Для моделирование применяются такие программы как VenSim, PowerSim, iThink и другие.

Дискретно-событийное моделирование появилась благодаря Дж. Гордону и спроектированному им языку моделирования GPSS в 1960-х. Наибольшую популярность для построения моделей получила система моделирования GPSSWorld.

Агентное моделирование появилось в 90-х годах. Наиболее мощным инструментом для исследования таких моделей является AnyLogic компании XJTechnologies.

Построение проблемно-ориентированных систем ИМ остается актуальным на сегодняшний день. Такие системы используют конструкции и понятия, взятые из проблемной области. Это позволяет заниматься исследованиями любого человека, даже не имеющего опыта работы с данным программным средством.

Е. М. ТОЛСТОВА

Ивановский государственный университет

ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Главный вопрос, который нужно решить любой компании при внедрении электронного документооборота (ЭДО), — каким способом она интегрирует систему ЭДО со своей корпоративной информационной системой (КИС). Корпоративную информационную систему и систему электронного документооборота интегрируют, чтобы максимально автоматизировать работу с электронными документами и дать сотрудникам компании возможность работать в одном, привычном для них интерфейсе. Успешная интеграция СЭД возможна с несколькими программными средствами:

1. Многофункциональными ERP-системами;
2. CRM-приложениями.

Одной из гибких систем электронного документооборота является программа «Диадок» интеграция которой возможна с платформой «1С», поскольку практически каждое предприятие использует данный программный продукт для ведения бухгалтерской отчетности.

В результате использования модуля интеграции пользователь получает возможность:

1. Формировать и отправлять ТОРГ-12, счета-фактуры, акты и другие документы;
2. Отправлять электронные документы прямо из «1С»;

3. Сразу же учитывать входящие документы в системе «1С»;
4. Получать и подписывать документы с помощью электронной подписи прямо в «1С»;
5. Узнать, кто из контрагентов уже работает в «Диадоке», и пригласить их к обмену электронными документами;
6. Сопоставлять данные между «1С» и «Диадоком».

Таким образом, разработанные модули позволяют пользоваться быстрым и удобным поиском электронных документов и совершать другие действия, не выходя из «1С». После установки модуля сотрудник по-прежнему работает в привычной для себя системе «1С», но при этом может обмениваться документами с контрагентами и видеть их статус.

Научный руководитель канд. техн. наук, доцент Жафярова Ф. С.

Ф. У. ХУРАМОВА

Ивановский государственный университет

РОЛЬ CRM-СИСТЕМ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

В настоящее время внедрение инноваций очень важно не только для общего роста конкурентоспособности предприятий, но и для формирования эффективных клиентских отношений, обеспечивающих, в свою очередь, доходность компании. Сегодня большинство руководителей компаний начали понимать, что одна оптимизация производства уже не решает проблему выживания. Особенно это заметно в сфере услуг, где компании зависят не столько от качества самих продуктов или услуг, сколько от совершенства механизмов взаимодействия компании со своими клиентами.

В сложившейся ситуации особенно важно точное планирование, активная работа с имеющимися клиентами и их удержание. Не имея единой выверенной базы с данными о клиентах, компания теряет существенные средства из-за недостаточно эффективной работы отделов маркетинга, продаж и обслуживания.

Главная роль в развитии компаний в настоящее время отводится именно для менеджеров по продажам. Менеджеры по продажам работают с клиентами компании и нарабатывают клиентскую базу. Нарботанная клиентская база принадлежит менеджерам, а не компании, и после ухода менеджера компания теряет важных для себя клиентов. Каждый менеджер по продажам работает так, как ему удобнее, ведет фиксацию звонков, других видов взаимодействия с клиентами по собственному усмотрению: кто-то — на бумаге, кто-то — в Excel таблицах, а кто-то вообще не считает нужным фиксировать процесс своей

работы. Входящие звонки или заявки с сайта от новых заказчиков также не фиксируются, часто даже сложно понять, кто из менеджеров занимается входящей заявкой. В результате реальный учет ведется только на уровне оплаченных заказов и отгрузки товара. Кроме того, в случае увольнения или болезни сотрудника, все его неоконченные переговоры и необработанные контакты компания может потерять, что тоже вредит эффективной работе отдела продаж. Выход из этой ситуации — автоматизация и стандартизация управления отношениями с клиентами, т.е. внедрение CRM-системы.

Это решение позволит:

- получить общую для компании стандартизированную базу контактов (клиентов, контрагентов);
- эффективно осуществлять контроль качества работы отдела продаж в любой момент времени;
- получить статистику и аналитику эффективности работы с клиентами (входящими звонками, запросами);
- планировать повышение качества работы и разрабатывать стратегию развития бизнеса. CRM-системы, среди программного обеспечения, предназначенного для автоматизации управления бизнесом, занимают особое место.

В нынешней сложной ситуации на рынке удержать свою конкурентоспособность для компании представляется сложным. Секрет выживания компании, поэтому кроется в непрерывном усовершенствовании. Всегда нужно помнить о том, что в бизнесе на высоте лишь тот, кто неустанно движется вперед. А именно в этом может компании помочь внедрение CRM-систем.

Научный руководитель: ст. преподаватель Бреславская И. Б.

Е. Д. ЧЕРЕМЫКИНА

Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ НА ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Автомобильные дороги — жизненно важные пути, без развития которых невозможен подъем экономики городов, а следовательно, успешное осуществление экономических реформ.

В комплексе народного хозяйства автомобильные дороги относятся к системам жизнеобеспечения городов и имеют большое значение для ее социального и экономического развития.

Предприятия, работающие в дорожной отрасли, недостаточно развиты в сфере информационных технологий, многие их процессы до

сих пор остаются не автоматизированными. Так, например, не автоматизирован процесс поставки материалов, который связывает работу дорожных рабочих и управление предприятием в целом.

Поэтому, для предприятий дорожной отрасли закупочная логистика очень актуальна, так как у них постоянная потребность в материалах, потому что работа предприятий дорожной отрасли связана непосредственно с материалами.

Самой главной проблемой является отсутствие материалов (песка, гравия, асфальта и др.) в нужный момент, из-за чего на предприятии образуются простои, как у дорожных работников, так и у самого предприятия.

Логистическая система помогает решить данную проблему и связывает процесс закупки с работой (производством).

Задачами закупочной логистики является для дорожно-строительного предприятия:

1. определение потребности в материальных ресурсах,
2. исследование рынка закупок и выбор поставщика,
3. заключение договора на закупку необходимых материальных ресурсов,
4. подготовка бюджета закупок,
5. координация и взаимосвязь закупок с производством, сбытом и складированием.

Внедрение логистической информационной системы в сфере закупок на дорожно-строительном предприятии приведет к:

Уменьшению простоев (у дорожных рабочих всегда будет, с чем работать, т. е. никогда не будет потребности в материалах – песок, гравий асфальт и т.д., они всегда будут в наличии),

Быстрому завершению заявки (так как не придется долго ждать материалы — песок, гравий, асфальт, для строительства дорог),

Получению максимальной прибыли (не будет штрафов за задержку выполнения заказа).

Предлагаемый комплекс мероприятий позволит предприятиям дорожной сферы выйти на новый уровень обслуживания клиентов и более качественно выполнять заказы.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Данилова С. В.

Секция
**«ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»**

Ж. В. АБДУЛОВА

Ивановский государственный университет

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время все большую актуальность приобретает проблема разработки и реализации финансовой политики организации.

Целью финансовой политики любой организации является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности. К задачам финансовой политики, на наш взгляд, можно отнести следующие: максимизация прибыли предприятия; оптимизация структуры капитала; эффективное управление оборотным капиталом; обеспечение инвестиционной привлекательности; достижение финансовой устойчивости и независимости. Таким образом, финансовая политика выступает тем инструментом, с помощью которого осуществляется текущее управление компанией и задаются ориентиры на перспективу.

Развитие рыночной экономики, которое характеризуется относительной свободой выбора деятельности, привлечением, использованием и распределением финансовых ресурсов, оказывает непосредственное влияние на финансовую политику организации.

В настоящее время финансовая политика должна учитывать повышение рискованности бизнеса, а именно растущую неустойчивость спроса и цен на готовую продукцию, а также цен сырья и энергии и неустойчивость финансовых условий кредитования. Главная проблема большинства отечественных предприятий состоит в неспособности менеджмента управлять предприятием в соответствии с современными экономическими реалиями. Безусловно, российские предприятия имеют большой опыт в области разработки финансовой политики, прогнозной и плановой работы, оценок экономической эффективности проектов, который не следует игнорировать. Поэтому в современных условиях необходимо формировать антикризисную финансовую политику, которая повышает требования к менеджменту, его компетентности и позволяет нейтрализовать негативное воздействие внешней среды, кроме того, при разработке финан-

совой политики надо учитывать не только российскую практику, но и достижения мировой экономики.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

Р. А. АСТАНОВ

Ивановский государственный университет

ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Европейская валютная система была образована 13 марта 1979 года. Впервые о ее создании заговорили канцлер ФРГ Гельмут Шмид и президент Франции Валери Жискар д'Эстена. В 1978 году с вступлением в силу договора о создании Европейской валютной системы, впервые было использовано ЭКЮ в качестве замены единой счетной единицы. С 1 января 1999 года был введен евро, который стал единой европейской валютой.

В настоящее время Европейская валютная система находится в довольно сложной ситуации, что обусловлено несколькими моментами. Во-первых, с 2010 года Европейский союз охватил долговой кризис. Источником кризиса называют кризис гособлигаций в Греции. Уже 1 июля 2015 года Греция допустила дефолт, не переведя Международному валютному фонду транш в размере 1,54 млрд. евро в рамках погашения задолженности. Во-вторых, Евросоюз ввел экономические санкции против Российской Федерации в связи с событиями на Украине. В частности, 18 июля 2015 года Европейский инвестиционный банк, по рекомендации Европейского союза, прекратил финансирование проектов в России. 30 июля европейским финансовым структурам было запрещено выдавать кредиты Российской Федерации. 31 июля Европейский союз ввел санкции против Сбербанка России, Банка ВТБ, Газпромбанка, Внешэкономбанка, Росельхозбанка. В качестве ответной меры в 2014 году Россией были введены контрсанкции против стран Евросоюза. Так, 6 августа 2014 года был принят указ о введении запрета на импорт продовольствия из них. В-третьих, 23 июня 2016 года в Великобритании был проведен референдум, по итогам которого большинство жителей страны проголосовали за ее выход из состава Европейского союза.

Все это привело к тому, что евро последнее время стабильно падает по отношению к доллару. и возможно в 2017 году курсы валют достигнут паритета. Соответственно, перспективы развития Европейской валютной системы достаточно туманны. По мнению ряда анали-

тиков, «евро в данный момент является крайне неудобным инструментом...он проживет еще от одного до пяти лет».

Научный руководитель: ст. преподаватель Борунова А. А.

Н. Е. ВОЛКОВ

Ивановский государственный университет

МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ: ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ

Местные бюджеты являются самостоятельной частью бюджетной системы Российской Федерации. Они особенно важны для создания нормальных условий жизни населения муниципального образования и максимально приближены к нуждам людей.

Однако большинство муниципальных образований испытывают проблемы. Среди них можно выделить: несоответствие расходных полномочий местных органов власти и закрепленных доходных источников; высокий уровень финансовой зависимости МСУ от органов государственной власти Российской Федерации; ослабление заинтересованности местных органов власти в повышении качества управления общественными финансами и качества услуг населению. Инвентаризация проблем свидетельствует о слабости финансово-экономической базы МСУ.

Обеспечение сбалансированности бюджетной системы на фоне снижения цены на нефть и волатильности рубля потребует увеличения доходов местных бюджетов. На наш взгляд, бюджетные доходы возможно обеспечить за счет:

1. роста налогооблагаемой базы;
2. замены фискальной бюджетно-налоговой политики на стимулирующую;
3. перераспределения полномочий между уровнями публичной власти;
4. улучшения налогового администрирования и т.д.

Анализ финансовой составляющей местных бюджетов Ивановской области позволил сформулировать выводы, что увеличение доходной базы местных бюджетов зависит от структуры экономики муниципалитета, рынка труда, инвестиционной привлекательности и позиционирования себя во внутриобластном разделении труда. К сожалению, в настоящее время местные бюджеты не в состоянии финансировать все потребности, которые они должны обеспечивать.

Мы считаем, что эффективное решение проблем сбалансированности тесно и напрямую связано с осуществлением структурных преобразований, поддержкой экономической деятельности и ростом доходов населения муниципальных образований.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

А. Е. ВОСТОКОВА

Ивановский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

В процессе своей финансово-хозяйственной деятельности предприятие вступает в различные виды финансовых отношений с юридическими и физическими лицами. Оно заключает и осуществляет сделки, выполняет обязательства, которые предусмотрены действующим законодательством. В результате деятельности возникают долги по отношению к предприятию или, так называемая, дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность включает следующие виды задолженности: по реализованным товарам; по инвестиционной деятельности; по лизинговым контрактам; дивиденды и проценты к получению. Данный вид задолженности отражается в бухгалтерской отчетности в составе оборотных активов организации.

Управление дебиторской задолженностью предполагает:

- организацию учета и анализа дебиторской задолженности за предыдущие и отчетный периоды;
- формирование кредитной политики предприятия;
- формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;
- разработку системы контроля за состоянием дебиторской задолженности;
- мероприятия, направленные на повышение эффективности управления дебиторской задолженности.

Эффективное управление дебиторской задолженностью является неотъемлемой составляющей успешной деятельности предприятия. При этом мы считаем, что слагаемые успеха заключаются в выявлении причин образования «проблемной» дебиторской задолженности. На наш взгляд, их условно можно разделить на внутренние и внешние. К внутренним относятся: непродуманная кредитная политика организации, отсутствие маркетинговых исследований, применяемые формы расчетов, непрофессионализм сотрудников и др. К внешним: инфляция, не-

стабильность мировых финансовых рынков, сезонный характер производства продукции.

Управление дебиторской задолженностью заключается в анализе ее структуры, оптимизации общего размера дебиторской задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

А. А. ГИГОЛАЕВ

Ивановский государственный университет

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Использование финансовой стратегии является важным для обеспечения устойчивого развития регионального коммерческого банка в современных условиях, что обуславливает необходимость самого серьезного анализа проблем и выработки практических рекомендаций в этой области деятельности банка.

Региональный банк, как и любой другой, разрабатывает финансовую стратегию, определяющую цели и задачи развития банка, а так же методы их решения. Оценку управления стратегическим риском банка проводит Банк России, во многом эта оценка зависит от качества финансовой стратегии банка, так как она является частью общей стратегии развития банка.

Рассмотрим алгоритм оценки стратегического риска и его влияния на финансовую устойчивость банка (рис.)

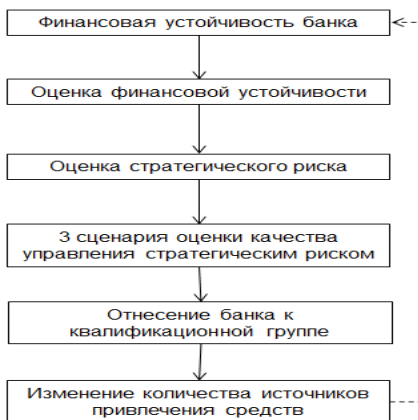


Рис. Механизм воздействия оценки стратегического риска на финансовую устойчивость банка (составлено автором)

Ряд формальных признаков, позволяющих сделать вывод о степени стратегического риска в связи с анализом финансовой стратегии банка, может негативно повлиять на финансовую устойчивость банка, из-за отнесения к той или иной классификационной группе.

На наш взгляд, составляющие показателя управления стратегическим риском являются для банка определяющими в вопросе влияния финансовой стратегии на финансовую устойчивость банка.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

М. М. ЖУРОВА

Ивановский государственный университет

КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ — ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

При осуществлении кредитования юридических лиц коммерческие банки делят их на группы, по которым проводится оценка кредитоспособности заемщиков. До 60 млн. рублей — это микро предприятия, от 60 до 400 млн. рублей — малые предприятия, от 400 до 1000 млн. рублей — средние предприятия, а от 1000 млн. рублей, соответственно — предприятия крупного бизнеса.

Предприятия микро и малого бизнеса оцениваются по стандартной системе определения класса кредитоспособности на основе таких коэффициентов как: показатели ликвидности, показатели оборачиваемости, показатели рентабельности и т.д. А вот средний и крупный бизнес оценивается с помощью кредитного рейтинга. Он отражает комплексную оценку способности заемщика к полному и своевременному выполнению долговых обязательств на весь срок погашения долга или период обращения ценной бумаги с учетом прогноза возможных изменений экономической среды и социально-политической ситуации. Кредитный рейтинг — это мнение экспертов агентств относительно общей кредитоспособности заемщика или кредитоспособности заемщика в отношении конкретных долговых обязательств, основанное на анализе достаточно стандартизованных факторов риска. Эти рейтинги бывают долгосрочными, краткосрочными, присваиваются по международной или по национальной шкале.

Для осуществления более полного анализа основных индикаторов, на базе которых эксперты агентств, присваивают тот или иной рейтинг, необходимо сформировать альбом рейтингов. В нем следовало бы отразить рейтинги, их расшифровку с точки зрения анализа

уровня основных финансовых и банковских рисков, а также их связь с уровнем финансовой устойчивости исследуемого экономического субъекта.

Свобода выбора в рыночной экономике должна подкрепляться уверенностью в надежности партнера. Для принятия решения недостаточно внутренних оценок и зачастую необходима оценка независимых экспертов. Такую роль в современном обществе играет, в частности, система кредитных рейтингов.

Научный руководитель: ст. преподаватель Борунова А. А.

В. А. КАТАХИНА

Ивановский государственный университет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

В настоящее время развитие страхового рынка России осложняется рядом факторов, связанных с общим кризисным состоянием экономики. Конкретно это выражается в следующем:

- нестабильность национальной денежной единицы как всеобщего эквивалента во многом лишает страховой бизнес здоровой экономической основы для осуществления страховых операций;

- существенным фактором неустойчивости в деятельности страховых организаций является отсутствие сфер приложения временно свободных денег, обеспечивающих как гарантированную сохранность инвестированных средств, так и стабильную прибыль от этих активов;

- особой проблемой является недостаток профессиональных кадров в области страхования;

- следующая группа проблем связана с развитием страхового инвестирования – неразвитый финансовый рынок и ограниченность в объектах инвестирования негативным образом сказываются на инвестиционной составляющей страхования.

Что касается перспектив развития страхового рынка России, то они зависят от целого ряда факторов, в частности от качества оказываемых услуг. Согласно опросам, большинство населения более-менее удовлетворено уровнем предоставленного им страховщиками сервиса. Тем не менее, страховым компаниям, безусловно, есть к чему стремиться в данном вопросе.

К числу факторов, влияющих на развитие страхового рынка, безусловно, относится уровень выплачиваемых возмещений. Чем вы-

ше он будет, тем большим будет и «авторитет» страхования, как действительно эффективного способа борьбы с потенциальными рисками.

Для устойчивого развития страхового рынка не менее важны институциональные преобразования, связанные с изменением инфраструктуры, оценки его состояния и уровня менеджмента, способностью реагировать на преобразования в экономике, внедрять инновации, выстраивать систему взаимоотношений с участниками страхового дела.

Научный руководитель: ст. преподаватель Борунова А. А.

Е. А. КАСАТКИНА

Ивановский государственный университет

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА И КОММУНИКАЦИИ В PRIVATE BANKING

В веке высоких технологий новым витком развития может стать создание специальной системы, которая будет способствовать экономии времени экономических субъектов. Особенно это актуально для клиентов, владеющих значительными состояниями.

Пользователи Private banking – это бизнесмены, состоятельные и известные люди, для которых время – деньги. Безусловно, для VIP-клиентов дорогой антураж офиса банка – необходимая составляющая, но на сегодняшний день считается моветоном. На первое место выходит сервис. VIP-клиенты не хотят быть связанными личными встречами и телефонными звонками.

Перед банками стоит задача создания такой гибкой и мобильной системы взаимодействия с клиентом, позволяющей получить немедленный ответ на любой интересующий VIP-клиента вопрос, что дает ему постоянный доступ к мгновенному сотрудничеству, где бы они ни находились. Это позволит лучше понять потребности клиента, изменить систему получения, управления и отслеживания необходимых документов и иной информации и создаст предпосылки для более долгосрочного сотрудничества. Приложение может сочетать в себе сразу несколько функций: функцию передачи сообщений в режиме реального времени; функцию совместного использования контента; функцию преобразования сообщений в текущие задачи; функцию социальной сети. Оповещения, встроенные в качестве опции, будут уведомлять всех участников о деятельности незамедлительно. Приложение дает пользователям свободу взаимодействия в одной взаимосвязанной среде, повышая производительность, отслеживаемость и прозрачность работы.

Таким образом, создавая новую систему коммуникации с VIP-клиентами, кредитная организация не только повышает эффективность своей работы в данной области, но и в будущем сможет распространить свой опыт и на другие клиентские сегменты.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Валинурова А. А.

А. Ю. КОНОВАЛОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ЛИКВИДНОСТЬЮ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

На современном этапе при управлении ликвидностью большое внимание уделяют внутренним факторам, при этом основной акцент экономисты делают на менеджменте банка. Менеджмент в банковской сфере предполагает применение особых технологий, принятия и проведения в жизнь управленческих решений. Непрофессионализм, а иногда и недобросовестность высшего банковского руководства становятся одной из причин того, что российская банковская система оказалась в состоянии кризиса.

Обращая внимание на качество управления ликвидностью банков на современном этапе можно выявить существенные недостатки, характерные для подавляющего большинства банков. Координация работы по управлению ликвидностью в банке иногда отсутствует либо является недостаточной, ряд функций по управлению ликвидностью осуществляется весьма формально, отсутствует необходимая оперативность при адаптации деятельности банка к новым условиям, особенно при возникновении кризиса в банке, а так же очень часто многие функции по управлению ликвидностью в банке дублируются.

Децентрализованное управление ликвидностью необходимо проводить поэтапно, а именно: разделять функции и полномочия между ответственными органами; формулировать и утверждать общую стратегию управления банка, анализировать возникновение рисков и определять степень их влияния на банк, разрабатывать и реализовывать решения по управлению ликвидностью, осуществлять контроль над их исполнением.

Банковский менеджмент необходимо совершенствовать, так как экономическая эффективность деятельности банка основывается в современных условиях на наличии удачной рыночной стратегии, макси-

мально полного и эффективного использования финансовых ресурсов, а так же минимизации комплекса рисков.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Бибикова Е. А.

А. А. КОРНИЛОВА

Ивановский государственный университет

О НАЛОГОВОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ

Эффективная организация налогообложения очень важна для успешного функционирования налоговой системы, поскольку ошибки и недочёты в этой области влекут за собой ответственность, в том числе уплату пени и штрафов. Однако, благодаря налоговому консультированию, которое предполагает привлечение специалистов со стороны для оказания услуг в сфере налогообложения, можно добиться рационального решения налоговых проблем и вопросов.

По нашему мнению, услуги по налоговому консультированию актуальны на современном этапе развития экономики. Это может объясняться постоянными изменениями в законодательстве, ужесточением налогового контроля и администрирования.

В России сегодня существует большое число профессиональных объединений консультантов, такие как Палата налоговых консультантов, Институт профессиональных аудиторов России, Ассоциация консультантов по экономике и управлению. Эти объединения позволяют снизить риски неправильного и несвоевременного исчисления и уплаты налогов, защитить себя от ущерба, связанного с налоговыми санкциями, улучшить конечные результаты деятельности.

Однако стоит отметить, что налоговое консультирование является относительно новым веянием и имеет свои трудности и проблемы. Во-первых, это отсутствие специализированного закона, регулирующего деятельность налоговых консультантов. Во-вторых, это нехватка профессиональных высококвалифицированных кадров и их неравномерное распределение. В-третьих, отсутствие достаточной конкуренции на российском рынке. В-четвёртых, высокая стоимость услуг налоговых консультантов.

Таким образом, налоговое консультирование в России – достаточно новая область в сфере финансовой грамотности населения, которая ещё не доведена до идеала. Сложность, неоднозначность толкования норм в сфере налогообложения порождает необходимость развития институтов налоговых консультантов повсеместно, в частности, в регионах России и муниципальных образованиях должна появиться

возможность оказания специализированной налоговой помощи. Однако это требует решения многих проблем, основной из которых является необходимость принятия соответствующего закона.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

ЛЕ МИ ЧАНГ

Ивановский государственный университет

ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КАК ИСТОЧНИК РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Необходимость анализа и управления депозитными операциями вызвана высокой значимостью этих средств в составе источников привлеченных средств банка. Случайный характер процесса привлечения обуславливает потребность в рассмотрении и оценке рисков, связанных с деятельностью по управлению депозитами. В то же время необходимо учитывать влияние рисков на финансовые показатели банка, например, чистый процентный доход.

Управление депозитными ресурсами коммерческого банка, привлеченными достаточной сумме, призвано обеспечить максимальную эффективность их использования, условиями которой являются: поддержание ликвидности на приемлемом для банка уровне, использование всей совокупности депозитных ресурсов и достижение высокого уровня рентабельности. При этом наиболее сложной методикой в настоящий момент выступает анализ депозитной политики банка с позиции диверсифицированности, стабильности и стоимости.

На основе деятельности ПАО «Бинбанк» проведена разработка новых направлений депозитной политики и прогнозная оценка финансовых показателей при ее реализации. Сбережения населения по-прежнему являются основной ресурсной базой ПАО «Бинбанк», поэтому основной упор депозитной политики Банка делается на развитие вкладных операций и разработке новых финансовых продуктов. При планировании комплекса депозитных услуг ПАО «Бинбанк» должен определять и анализировать структуру затрат, наличие конкуренции, уровень реального и прогнозируемого спроса и, следовательно, их цену. Объектом ценовой политики в части привлечения ресурсов являются процентные ставки привлечения, тарифы, комиссионные, премии, скидки, минимальный размер вклада.

Рассматриваемые в работе предложения дают возможность:

- 1) анализировать организацию работы по привлечению депозитов в каждом структурном подразделении и филиале;
- 2) обеспечить покры-

тие всех расходов Банка, связанных с банковской деятельностью; 3) устанавливать конкурентоспособные цены и обеспечивать конкурентоспособные условия для банковских продуктов; 4) клиентам и работникам Банка иметь четкое представление о политике Банка в области привлечения ресурсов.

В. М. ЛИКИНОВА

Ивановский государственный университет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кризис нанес сильный удар по банкам. В последнее время наблюдается снижение количества заявок и объемов кредитования.

Финансовая нестабильность приводит к увеличению числа непогашенных кредитов. Особенно пострадала ипотека и автокредитование.

По прогнозам специалистов, экономическое положение, как в мире, так и в нашей стране, должно в скором времени стабилизироваться, но эта стабилизация возможна только при участии государства.

В современных условиях для эффективного функционирования рыночной экономики необходимо применение всех доступных банковскому сектору инструментов и потенциальных возможностей.

Недостаток инвестиционной активности коммерческих банков является одним из сдерживающих факторов стабилизации российской экономики и её поступательного развития.

Анализируя динамику основных показателей, характеризующих современное состояние банковского сектора, следует отметить тенденции его устойчивого динамичного развития. Наблюдается рост активов и капитала кредитных организаций, расширение их ресурсной базы.

Дальнейшее поступательное развитие банковского сектора и экономики России возможны только при увеличении в ближайшей перспективе доли банковских кредитов, выданных на длительные сроки.

Увеличение доли долгосрочного банковского кредитования будет способствовать положительным сдвигам в функционировании предприятий, а также экономическому росту.

В целом ситуация в банковском секторе оценивается как стабильная. Банк России проводит регулярные стресс-тесты, их результаты показывают, что ключевые показатели остаются выше регулятивного минимума. Это свидетельствует о сохранении у банковского сектора существенного буфера и о его способности противостоять серьезным шокам в случае углубления кризисных явлений.

Научный руководитель: ст. преподаватель Борунова А. А.

И. А. МАВРЫЧЕВ
Ивановский государственный университет

ИНВЕСТИЦИИ В ДЕНЕЖНЫЕ ЗНАКИ: СПЕЦИФИКА, ДОХОДНОСТЬ, СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ

Современные драгоценные монеты делятся на инвестиционные и памятные (коллекционные). Различие между ними очень существенно. Если цена инвестиционных монет тесно связана с ценой на драгоценный металл монеты, то памятные монеты стоят дороже своей номинальной стоимости, их цена определяется нумизматической (коллекционной) ценностью.

При инвестировании средств в коллекционные монеты нужно иметь представление о потенциале роста стоимости конкретной монеты со временем. Тут вступают в силу множество факторов: тираж выпуска монеты, ее редкость, принадлежность к серии монет – такую оценку способен сделать знаток нумизматики.

Отсутствие НДС 18 % при покупке инвестиционных монет в отличие от драгоценных металлов в слитках, увеличивает их инвестиционный потенциал. Это преимущество привлекает не только инвесторов. Например, ювелиры приобретают золотые монеты в качестве сырья по более выгодной цене.

Инвестору необходимо знать, что ликвидность драгоценных монет сильно взаимосвязана с их состоянием: монеты должны иметь минимум внешних повреждений, а в идеале – их полное отсутствие.

Доходность инвестиционных монет складывается за счет разницы между ценой покупки и ценой продажи, которая обусловлена ростом цен на драгоценный металл монеты в период владения монетой. Динамика отпускных цен на инвестиционные монеты ЦБ РФ идентична динамике цен на драгоценный металл монеты.

Котировки на инвестиционные монеты устанавливаются Банком России ежедневно, исходя из сложившихся на рынке цен на драгоценные металлы, они включают маржу ЦБ РФ. По такой цене монеты приобретают коммерческие банки, выступающие посредником между ЦБ и населением. Посредник тоже включает в стоимость монет свою наценку, которую каждый банк определяет самостоятельно.

Покупка инвестиционных монет – инструмент долгосрочного инвестирования. По истечении нескольких лет с момента покупки золотых или серебряных инвестиционных монет можно говорить об эффективности и финансовом приросте таких вложений.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Валинурова А. А.

М. В. МАКСИМОВА
Ивановский государственный университет

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Внебюджетные фонды в Российской Федерации имеют социальное назначение и находятся в стадии реформирования. В отличие от Запада социальное обеспечение нашей страны функционирует недостаточно развито и нуждается в изменениях.

Главной причиной, на наш взгляд, является недостаток финансовых ресурсов, поступающих в фонды, и значительное количество функций, выполняемых внебюджетными фондами в Российской Федерации. Кроме того, развитие обязательного социального страхования в настоящее время осложняется рядом факторов, связанных с общим кризисным состоянием экономики. Конкретно это выражается в низкой степени дифференциации пенсионного обеспечения; размере пособий по временной нетрудоспособности и травматизму; некачественном медицинском обслуживании и т. д.

Тенденции развития и совершенствования деятельности внебюджетных фондов заложены в стратегических документах в связи со следующими факторами:

- 1) ростом продолжительности жизни;
- 2) сокращением количества трудоспособного населения;
- 3) возможностью повышения пенсионного возраста;
- 4) наличием множества льгот и преференций по уплате страховых взносов;
- 5) усилением контроля за собираемостью страховых взносов;
- 6) выявлением потенциальных источников доходов в целях наполняемости бюджетов внебюджетных фондов.

Одним из направлений модернизации внебюджетных фондов на современном этапе выступают страховые взносы. В соответствии с законодательством о налогах и сборах страховые взносы с 2017 года включены в Налоговый кодекс – гл. 34. Их администрирование возложено на налоговые органы.

Конечно, система внебюджетных фондов России требует реформирования, совершенствования распределения страховых взносов с целью более полного удовлетворения потребностей граждан и государства в целом.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

Т. Т. МАЦИЕВА
Ивановский государственный университет

БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ АККУМУЛЯЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

На сегодняшний день наиболее оптимальным с точки зрения сохранения накоплений и защиты их от инфляционных процессов является использование банковских рублевых депозитов – так называемых «консервативных финансовых инструментов с фиксированной доходностью», которые позволяют извлечь доход с минимальными рисками, исключая при этом подверженность серьезным рыночным колебаниям.

К основным преимуществам банковского вклада можно отнести: высокий уровень надёжности и сохранности средств, высокую ликвидность, низкий начальный порог инвестиций, простоту и понятность инвестиционного инструмента, процесса действия.

Несмотря на превышение ставок по срочным рублевым вкладам темпов инфляции, население продолжает хранить деньги «под подушкой». Доля граждан, имеющих банковские вклады, снизилась на 12 %, составив к концу 2016 года 52 %. Во многом это обусловлено недоверием к банковской системе и невысокой финансовой грамотностью населения, массовым отзывом лицензий. За 2016 год было отозвано порядка 97 лицензий у банков, что составило рекордное количество за последние 5 лет.

С учетом данного факта следует предложить целый ряд мероприятий, направленных на расширение «продуктовой линейки» по вкладам, оптимальный режим работы соответствующих подразделений кредитных организаций; развитие активной рекламной деятельности; поддержание высокого уровня финансовой грамотности и повышение доверия населения к банковской системе путем формирования сети региональных Центров финансовой грамотности населения; развитие дистанционного банковского обслуживания; территориальное приближение банковских офисов к клиентам-вкладчикам.

Целенаправленная работа с группой потенциальных сберегателей (инвесторов) будет способствовать трансформации средств населения в созидательное русло – в инвестиции банковского сектора.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Бибикова Е. А.

Д. М. НАЗИР
Ивановский государственный университет

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ КАК ИННОВАЦИЯ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Глобализация усложняет механизмы систем расчетов между субъектами экономических отношений, для которых нужны быстрые, простые, технологичные и инновационные способы расчетов. Инновации в банковской сфере являются одним из двигателей прогресса.

Появление информационного пространства – интернета, повлекло за собой ряд различных технологических изменений в банковском секторе экономики. На сегодняшний момент банки активно используют интернет-банкинг, сокращая таким образом свои издержки и нивелируя влияние территориальных границ.

Интерес к интернет-банкингу связан с тем, что данный банковский продукт развил электронную коммерцию. При его помощи можно выполнить такие операции, как: узнавать о состоянии своих счетов, подать заявку на открытие или блокировку депозитов, банковских карт, получение кредитов; осуществлять переводы и многое другое.

По результатам исследований, которое производило агентство MarkswеbbRank&Report в России 64,5 %, или 35,3 млн российских интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет пользуются интернет-банкингом для частных лиц.

В первую десятку рейтинга интернет-банков для частных лиц вошли Промсвязьбанк, Тинькофф Банк, Альфа-Банк, Запсибкомбанк, МДМ Банк, Банк Санкт-Петербург, Банк Москвы, Московский Кредитный Банк, Банк Траст, Банк Русский Стандарт. Стоит отметить, что Сбербанк занял лишь 12 место в этом рейтинге.

Стоит обратить внимание на появление на Российском банковском рынке мобильного-банкинга – интернет-банкинга, но с разницей в том, что для использования необходимо иметь специальное приложение на мобильном телефоне. Мобильный банкинг позволяет сделать пользование банковскими услугами быстрее, доступнее и проще.

Таким образом, интернет-банкинг является востребованной услугой на рынке банковских продуктов. Данная инновация позволяет существенно увеличить число людей, пользующихся банковскими услугами, максимизирует удобство, скорость и комфорт своих клиентов, а также повышает финансовую грамотность населения, делая информацию о банковских продуктах доступнее.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Валинурова А. А.

А. Д. НОВИКОВА
Ивановский государственный университет

СОВРЕМЕННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ: СЕТЕВОЕ РАЗВИТИЕ БАНКОВ

Перечень современных банковских операций достаточно разнообразен. Кроме того, он постоянно расширяется в связи с появлением новаций, основанных на новых информационных или финансовых технологиях, развитие которых стимулируется необходимостью повышения рентабельности бизнеса. В то же время, как всякое действие влечет противодействие, так и развитие новых банковских технологий и основанных на них продуктах влечет за собой новые риски, учет которых требует системности и дополнительных усилий.

Новые продукты и сетевые технологии можно считать драйверами развития банкинга современного рынка финансовых услуг. Тема сетевого развития банков вышла на первое место в рейтинге потенциальных драйверов развития рынка финансовых услуг. Это свидетельствует о том, что коммерческие банки пришли к пониманию, насколько информационно-сетевые решения могут менять инструментарий банковского сектора. Если более точно выделить суть этих изменений, то можно констатировать, что новые продукты и информационные решения позволяют сегодня строить банк без офиса.

Информационно-сетевая инфраструктура, мобильные технологии и новые банковские продукты выступают в настоящее время факторами, снижающими затраты и обеспечивающими конкурентоспособность кредитных организаций.

При внедрении инновационных банковских продуктов необходимо ориентироваться на самый значимый фактор для клиента – время. Одним из показателей уровня информационного развития может выступить скорость обслуживания клиента. Например, лидерами информационной модели развития среди российских коммерческих банков являются «Альфа-банк», «Сбербанк». Если клиент банка не получает быстрого и качественного обслуживания, то проблема состоит либо в ограниченном информационно-сетевом менеджменте, либо в персонале.

Для повышения конкурентоспособности неосязаемых услуг важны такие инструменты как высокий уровень репутации банка, уникальность банка и его продуктов, повышение степени доверия клиентов к банку через СМИ и т.д.

Е. А. ОМЕЛЬШИНА

Ивановский государственный университет

СИСТЕМА ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Определяя круг обязанностей налогоплательщика, Налоговый кодекс РФ предусматривает возможное наступление юридической ответственности за их невыполнение или ненадлежащее выполнение. Можно выделить два блока санкций в существующей системе ответственности: компенсационные и карательные.

Первые обеспечивают исполнение налогоплательщиком обязанностей по уплате налогов, а также возмещение ущерба от их несвоевременной и неполной уплаты. К таким мерам относится взыскание пени и недоимки. Взыскание недоимки и пени не является наказанием за налоговое правонарушение. Пеня определяется за каждый день просрочки в процентах от неуплаченной суммы налога или сбора. Процентная ставка пени принимается равной одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка РФ. Принудительное взыскание пеней с организаций производится в бесспорном порядке, а с физических лиц – в судебном порядке.

Карательные меры воздействия возлагают на нарушителей налогового законодательства в качестве наказания дополнительные выплаты в виде денежных взысканий (штрафов). За наиболее тяжкие правонарушения – преступления – установлены наказания в виде лишения права занимать определенные должности, обязательные работы, лишения свободы и прочие.

Конкретные виды и размеры ответственности участников налоговых отношений определены в ряде нормативных актов. Так, главой 16 Налогового кодекса РФ установлены меры ответственности на налоговые правонарушения, в главе 15 НК РФ об административных правонарушениях предусмотрены виды ответственности за административные правонарушения в области налогов и сборов. Ответственность за налоговые преступления установлена Уголовным кодексом РФ.

С развитием налогового законодательства в нашей стране параллельно развиваются и способы его нарушения. Это неизбежный процесс, поэтому тема ответственности за них не теряет своей актуальности.

Научный руководитель: ст. преподаватель Гармидер Д. А.

М. Д. ОХЛОПКОВА
Ивановский государственный университет

РОЛЬ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В основе финансовой политики любого экономического субъекта лежат концептуальные подходы и стратегические направления его развития. В Ивановской области реализуется Стратегия социально-экономического развития Ивановской области до 2020 года (Постановление Правительства Ивановской области от 04.06.2015 № 240-п в последней редакции).

Стратегия предусматривает повышение качества жизни населения региона до уровня не ниже среднего по Центральному федеральному округу, создание условий для развития человеческого капитала на основе реализации его географического, промышленного, научного и культурно-туристического потенциала, что является главной стратегической целью деятельности исполнительных органов государственной власти Ивановской области и органов местного самоуправления Ивановской области. На этой основе сформулированы цели, подходы и принципы развития финансовой системы и формирования финансовой политики региона.

Во-первых, создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления государственными и муниципальными финансами в соответствии со стратегическими целями и задачами исполнительных органов государственной власти Ивановской области.

Во-вторых, обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы Ивановской области, управление долговыми обязательствами.

В-третьих, своевременное и полное выполнение социальных обязательств, носящих первоочередной характер, безусловное их финансирование наиболее эффективным способом.

В-четвертых, взвешенный подход к участию Ивановской области в государственных программах.

В-пятых, оценка и обоснование бюджетных ассигнований и новых расходных обязательств, определение «потолков» бюджетных расходов.

В-шестых, расширение налогооблагаемой базы и увеличение доходов бюджета Ивановской области.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

К. И. ПИТАЛЕВА

Ивановский государственный университет

ОРГАНИЗАЦИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Актуальность данной темы состоит в том, что коммерческие организации осуществляют свою деятельность в нестабильной среде и не обладают всей информацией о внешних факторах, их деятельность подвержена риску в повседневной работе.

Рассматривая статистику, которая в дальнейшем формирует кредитный риск, нужно сказать, что показатели безнадежной, проблемной и сомнительной задолженности в несколько раз превышают как уровень аналогичных показателей банков стран Европы, так и собственные еще некоторое время назад. Величина ссуд, сформированных по уровню риска имеет следующую динамику: с начала 2016 года увеличился объем сомнительных (с 6,9 % до 8,1 %), проблемных (с 2,0 % до 2,7 %) и безнадежных ссуд (с 4 % до 5,9 %).

С целью минимизации рисков коммерческих организаций и повышения контроля над их управлением необходимо наличие функции риск-менеджмента. Выполнение данной функции осуществляет менеджер, который разрабатывает стратегию таким образом, чтобы риск находился в пределах установленных лимитов, мог поддаваться отслеживанию, оценке, а также своевременно отражался в системе управленческой отчетности.

С помощью изучения банковских услуг, а также его сегментов осуществляется выбор стратегии работы организации. Большое влияние на выбор стратегии оказывают внешние факторы. Внешнеполитическая ситуация, сопровождаемая вводом санкций в отношении России, негативно повлияла на деятельность российского банковского сектора. Стратегия риск-менеджмента в коммерческом банке реализуется поэтапно: разработка программы управления рисками; идентификация риска; оценка уровня риска; внутренний мониторинг; качественный анализ; количественный анализ; контроль; методы снижения уровня рисков.

Банковская деятельность подвержена большому числу рисков, поэтому важным моментом является отслеживание, насколько своевременно и качественно решаются проблемы управления рисками, адекватны ли они размеру и объему операций, обеспечивается ли независимость функции риск-контроля.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Бибикова Е. А.

У. Н. ПРОКОФЬЕВА

Ивановский государственный университет

НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ПАО СБЕРБАНК)

По данным Банка России, прибыль банков за 2016 год резко выросла. В этот период банковский сектор заработал 788 млрд рублей против 264 млрд рублей в 2015 году. Причем, большая часть этой прибыли приходится на ПАО Сбербанк.

За 2016 год Сбербанк выдал 38 млрд рублей, заключив 280 сделок в рамках программы льготного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Такие кредиты выдаются региональным предприятиям реального сектора экономики на развитие производства, реализацию инвестиционных проектов. Суммы таких кредитов колеблются от 10 млн до 1 млрд руб.

Программа является государственным механизмом финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и реализуется Корпорацией МСП в рамках взаимодействия с Центробанком. Она фиксирует процентную ставку по кредитам в сумме не менее 10 млн рублей для малых предприятий на уровне до 10,6 % годовых.

Предоставление льготных кредитов в рамках Программы открывает значительные возможности в обеспечении доступности долгосрочного инвестиционного и оборотного кредитования для малого бизнеса при реализации значимых проектов приоритетных отраслей.

Также Сбербанк разработал новую модель кредитования малого бизнеса, основанную на анализе больших данных, в том числе, о движении средств на клиентских счетах. В результате такого анализа банк формирует для клиентов готовые кредитные предложения. Бизнесмену, получившему от банка информацию о возможности получить кредит, достаточно обратиться к своему клиентскому менеджеру, после чего в течение дня будет принято итоговое решение и выдан заем.

Эта новая модель кредитования делает процесс получения средств более быстрым и удобным для многих. Она решает одну из главных проблем бизнеса – проблему дефицита времени. Теперь банк сам приходит к нему с предложением кредитного продукта, индивидуальным лимитом и процентной ставкой.

Данные предложения совершенствования кредитного процесса, разработанные ПАО Сбербанк России, направлены не только на поддержку малого бизнеса, но и на развитие и стимулирование банковского сектора России в целом.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Бибикова Е. А.

А. А. ПУСТОВОЙТ

Ивановский государственный университет

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ЧАСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

С налогообложением связаны все сферы финансовой деятельности организаций. Налоговые платежи имеют существенную долю в общей величине расходов организации и в денежном оттоке. Все предприятия платят налоги в соответствии с законодательством РФ, и каждое предприятие заинтересовано в оптимизации суммы налогов, а также в том, чтобы не выплачивать штрафные санкции налоговых органам за нарушение налогового законодательства. Следовательно, каждое предприятие должно целенаправленно, последовательно и обдуманно использовать налоговую политику и налоговое планирование.

При разработке налоговой политики и налогового планирования любой российской организации необходимо:

Во-первых, провести оценку финансовых показателей, налоговых обязательств организации и расчет налоговой нагрузки за предшествующий период. Ретроспективный анализ позволит сформировать определенную информационную базу для осуществления налогового планирования.

Во-вторых, рассмотреть возможные системы налогообложения, применимые к осуществляемым видам деятельности организации. Оценить альтернативные варианты и выбрать оптимальный по составу налогов, порядку их исчисления и уплаты.

В-третьих, обеспечить планирование налоговых платежей в соответствии с выбранным вариантом (режимом) налогообложения. С этой целью, мы предлагаем выявить особенности уплаты каждого налога и сбора, закрепить в учетной политике возможность их влияния на величину, либо срок уплаты налоговых платежей. Оценить налоговые льготы и целесообразность их применения.

В-четвертых, идентифицировать налоговые риски и предусмотреть меры по их управлению. Учесть изменения в налоговом законодательстве федерального, регионального и местного уровней и использовать их при разработке направлений налогового планирования.

Цель налогового планирования – максимизации прибыли.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

В. С. РАНЖИНА

Ивановский государственный университет

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Создание независимой национальной платежной системы в России стало ответом на напряженную геополитическую ситуацию: введение санкций против России и её отдельных юридических лиц, угрозы отключения от международных платежных систем Visa и MasterCard, от системы SWIFT. Необходимость обеспечения бесперебойного проведения денежных операций между различными субъектами экономики внутри страны ускорила становление и развитие национальной платежной системы.

На 1 октября 2016 года в Ивановской области функционировало 240 учреждений банковской системы, что на 11 % меньше аналогичного периода 2015 года, что соответствует общероссийской тенденции по сокращению количества учреждений банковской системы (сокращение на 10 %).

Показатель – количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях, говорит о том, что в структуре таких счетов преобладают счета, открытые физическим лицам (98 % в целом по Российской Федерации). В Ивановской области сложилась аналогичная ситуация – 97 % счетов с дистанционным доступом открыто для физических лиц. Сравнительный анализ Ивановской, Владимирской, Костромской, Нижегородской и Ярославской областей позволяет сделать вывод о том, что, Ивановская область отстает по этому показателю. Так, во Владимирской области на 1 октября 2016 года открыто 1185 тыс. счетов, что на 67 % больше по сравнению с Ивановской областью. Однако за аналогичный период 2015 года было открыто больше счетов с дистанционным доступом в Ивановской области на 3 %. Также можно отметить, что Костромская область уступает Ивановской по обоим рассматриваемым показателям на 28 % и 15 % соответственно, Нижегородская область превосходит по обоим показателям в 5 раз и в 3,8 раз соответственно, а Ярославская область по количеству учреждений банковской системы превосходит Ивановскую на 36 %, а по количеству счетов с дистанционным доступом – на 53 %.

Таким образом, национальная платежная система регионов развивается неравномерно и обуславливается уровнем развития региона в целом.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Бибикова Е. А.

В. С. САФРОНОВА

Ивановский государственный университет

ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА PRIVATE BANKING В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

В настоящее время российский рынок private banking испытывает сильное конкурентное давление со стороны зарубежных банков, главное преимущество которых – лояльная тарифная политика, высокая доходность для VIP-клиентов и высокое качество обслуживания.

Применение зарубежного опыта находит отражение и в практике российских банков. Во многих российских банках есть подразделения private banking, но услуги, которые они оказывают, – лишь адаптированные под VIP-клиентов услуги розничного бизнеса. Так, например, российская модель private banking достаточно ограничена в вопросе предоставления консультационных услуг, что связано, в первую очередь, с проблемами взаимодействия банков со страховыми и юридическими компаниями. Помимо этого, в России не определены условия, необходимые для того, чтобы клиент мог претендовать на статус наивысшего уровня. В связи с этим, если на западе VIP-клиентами становятся предприниматели и владельцы крупных корпораций, то в России подобным статусом наделяются, как правило, клиенты, обладающие определенной должностью в государственных структурах или в местных небольших предприятиях.

Для решения проблемы конкурентоспособности российских банков на рынке обслуживания привилегированных клиентов, на наш взгляд, необходимо, в первую очередь, на законодательном уровне установить унифицированные правила приобретения статуса VIP-клиента. Во-вторых, перспективным направлением для российских банков в рамках персонального банковского обслуживания является реорганизация системы VIP-обслуживания в целях применения более индивидуального и профессионального планирования работы с клиентами. Реализация предложенных мероприятий поможет российским банкам выйти на мировой рынок обслуживания привилегированных клиентов и поддерживать свою конкурентоспособность в части обслуживания отечественных VIP-клиентов.

Таким образом, для построения устойчивой и конкурентоспособной системы private banking отечественным банкам необходимо анализировать иностранный опыт в этой сфере, при этом стараясь адаптировать лучшие предложения к российским условиям.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

Н. А. СЕРГЕЕВА

Ивановский государственный университет

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИЧИН УХУДШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

После продолжительного экономического спада, вызванного структурным системным кризисом, валютными колебаниями и санкционным режимом, Россия перешла в следующую стадию – стагнацию. В свою очередь, сложившаяся социально-экономическая обстановка оказала негативное воздействие на банковский сектор, произошло ухудшение условий функционирования кредитных организаций, снизилась их финансовая устойчивость.

Коммерческие банки Ивановской области не являются исключением. Если в 2014 году прибыль кредитных организаций составляла 67 млн. руб., в 2015 году – 15 млн. руб., то в 2016 году они получили убыток в размере 44 млн. руб. Другая тенденция – уменьшение объема кредитных требований. Так, отток по ссудной задолженности в 2016 году составил 1 319 млн. руб. Снижение кредитной экспансии вызвано ухудшением качества активов кредитных организаций. На протяжении 2016 года доля просроченной задолженности по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей находилась на уровне 3 %, физических лиц – 6 %.

Однако причинами появления упущенной прибыли и уменьшения кредитного портфеля являются не только экономические факторы. Политика Банка России, нацеленная на достижение структурного профицита и минимизацию банкротств среди кредитных организаций, также несет в себе побочные эффекты. Во-первых, в рамках соблюдения задачи по достижению профицита ликвидности с августа 2016 г. были повышены нормативы обязательных резервов. Это означает, что объем средств на корреспондентских счетах банков в Банке России увеличился, а объем активов, приносящих доход, уменьшился.

Во-вторых, в целях соблюдения Положения Банка России от 26.03.2004 № 254-П банки создают резервы на возможные потери по ссудам. Они являются расходами и приводят к уменьшению финансового результата, а в некоторых случаях – к возникновению убытка. Финансовый результат участвует при расчете капитала банка, что может привести к его уменьшению. В результате нормативные ограничения, перечисленные в Инструкции от 03.12.2012 № 139-И мешают увеличить кредитный портфель, а значит заработать больше прибыли.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Бибикина Е. А.

А. О. СМИРНОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ АКЦИЗАМИ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Акциз на алкогольную продукцию – это налог, который является крупной статьёй доходов бюджета. Учитывая это, проблемы, касающиеся акцизного обложения, являются актуальными и часто освещаются в научной литературе. Изучив и систематизировав имеющиеся в современной научной литературе точки зрения различных авторов, мы дифференцировали их на несколько крупных групп.

К первой группе можно отнести проблему высоких ставок по акцизам. Слишком высокая ставка провоцирует производителей алкогольной продукции к образованию «теневого» сегмента и рынка фальсификата для удовлетворения потребностей нижних слоев населения, следствием чего является проявление социально-нравственного аспекта проблемы, так как производство и сбыт недоброкачественной продукции приводит к росту заболеваний и смертности по причине отравления контрафактом.

Второй проблемой можно назвать несопоставимость ставок акциза в странах-членах ЕАЭС. В 2016 году президент РФ В.В. Путин подписал Федеральный закон от 30 ноября 2016 г. № 401-ФЗ об увеличении акцизов в РФ на период 2017–2019 гг. Это решение можно назвать спорным, так как был одобрен проект соглашений «О принципах ведения налоговой политики в области акцизов на алкогольную и табачную продукцию государств-членов ЕАЭС», который направлен на гармонизацию акцизных ставок стран-участниц: в странах ЕАЭС они значительно ниже российских, а значит, создают существенную конкуренцию алкогольной продукции отечественного производства.

К третьей группе относят проблему регионального протекционизма. Минфином РФ разрабатывается новая система распределения зачисления сумм акцизов на алкогольную продукцию в бюджеты различных уровней, что позволит увеличить контроль за поступлениями и стимулировать губернаторов заботиться о культуре потребления алкоголя в регионе.

В заключении отмечаем, что в России действует Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка, которая могла бы

взять на себя поиск возможных путей решения обозначенных проблем.

Н. Е. СМУРОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ ВО ВКЛАДЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

До недавнего времени депозиты юридических лиц составляли основную часть привлеченных средств коммерческих банков, однако, в последнее время доля вкладов населения в банковских пассивах растет. Несмотря на это, банки всё чаще сталкиваются с проблемами при привлечении сбережений населения во вклады. Причиной этому могут быть различные факторы.

Во-первых, снижается сберегательная активность граждан, что связано, прежде всего, с падением реальных доходов населения (в 2016 году составило 5,9 %). Такое падение наблюдается в течение последних трёх лет на фоне кризисных явлений в экономике в целом.

Во-вторых, снижение ставок по депозитам физических лиц, обусловленное снижением ключевой ставки, привело к падению темпов прироста вкладов населения. Граждане всё чаще предпочитают альтернативные способы вложения средств, например, такие как недвижимость и облигации федерального займа, доходность по которым более привлекательна.

Одним из значимых факторов является снижение доверия населения к банковской системе, обусловленное массовыми отзывами лицензиями у банков и последующей потерей крупными вкладчиками части своих средств, превышающей суммы по страхованию вкладов. Особенно сильно данный фактор оказывает влияние на небольшие, региональные коммерческие банки, поскольку население предпочитает размещать средства в банках-лидерах с государственным участием.

Поиск решения возникающих проблем является важной особенностью при формировании банками своей депозитной политики. В период действия санкций и ограниченности ресурсной базы привлечение сбережений населения является одним из приоритетных направлений деятельности любого банка.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Бибикова Е. А.

Н. Е. СНЕГИРЕВА
Ивановский государственный университет

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

За последние годы роль налога на доходы физических лиц и его влияние на уровень жизни населения в России изменилась, встал острый вопрос о реформировании данного налога в целях соблюдения равенства в налогообложении доходов населения. Основная проблема в области налогообложения доходов граждан состоит в несправедливости распределения налоговой нагрузки между различными слоями, что побуждает население искать различные способы уклонения от уплаты причитающихся налогов.

Анализ действующей в стране системы налогообложения доходов физических лиц приводит к определенным выводам:

Во-первых, возможно введение прогрессивной шкалы налога и необлагаемого минимума доходов, например, минимальный размер оплаты труда выводится из-под налогообложения.

Во-вторых, сохранение действующей ставки налога в размере 13 %, но возможность применения налоговых льгот будет носить ограниченный характер, только при оценке нуждаемости. На практике мы приходим к тому, что должны будут сократиться выплаты из бюджета «для богатых» на лечение, образование, приобретение имущества и т.д.

В-третьих, администрирование данного налога должно совершенствоваться. В 2016 году налоговые органы ввели дополнительную отчетность по НДФЛ, что позволило увеличить поступления данного налога в региональные и местные бюджеты. Но этого недостаточно. Возможно еще одна мера направлена на повышение собираемости данного налога – это контроль за уплатой страховых взносов во внебюджетные фонды с 2017 года передан в налоговую службу. На наш взгляд, будет синхронизирована проверка выплат, начисляемых в пользу граждан для расчета НДФЛ и уплаты страховых взносов, что, несомненно, приведет к росту налоговых поступлений от физических лиц.

Все вышеперечисленные меры по совершенствованию налога на доходы физических лиц помогут повысить уровень поступлений налога в бюджеты разных уровней, а также послужат достижению социальной справедливости при налогообложении доходов граждан.

В. А. СОЛОВЬЕВ

Ивановский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных экономических условиях организации в большей части концентрируют свое внимание на управлении собственными источниками финансирования. А это в свою очередь означает, что только при грамотном управлении собственными активами предприятие может надеяться на рост благосостояния и стратегическое развитие. Использование собственного капитала позволяет предприятию не допускать сбоев в работе, своевременно осуществлять различные инвестиционные проекты и т. д.

На практике собственные средства предприятия могут быть сформированы из внутренних (прибыль, амортизационные отчисления) и внешних (дополнительных взносов в уставный капитал или дополнительной эмиссии акций) источников финансовых ресурсов. Однако стоимость этих источников разная. На наш взгляд, анализ и оценка стоимости привлечения собственного капитала из различных источников (внутренних и внешних) является исходной основой формирования финансовой политики организации.

Например, если стратегия организации направлена на получение и рост прибыли, то несомненным преимуществом является сокращение издержек на привлечение капитала, а недостатками – нестабильность поступления средств и недостаточность для сохранения конкурентных преимуществ. Но, в настоящее время в условиях сохранившихся кризисных явлений в экономике внутренние источники привлечения капитала многих компаний не в состоянии поддерживать капитализацию на должном уровне.

Выбор внешних источников зависит от ряда факторов:

- нормативно-правового регулирования;
- рисков, связанных с привлечением капитала;
- издержек, комиссионного вознаграждения по каждому источнику дополнительного финансирования;
- угрозы потери контроля или недружественного поглощения.

Конечно, за счет привлечения крупных денежных средств и повышения капитализации организация получает конкурентные преимущества. Однако анализ стоимости привлечения является определяющим при выборе альтернативных источников формирования собственных финансовых ресурсов.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

Н. В. ТАРАСОВА
Ивановский государственный университет

ИМИДЖ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В условиях финансовой нестабильности и значительного понижения доверия клиентов к банковским учреждениям заметно возрастает конкурентная борьба на рынке банковских услуг. Банки предлагают идентичные услуги, приблизительно одинакового качества и цены, в связи с этим, имидж может оказать решающие воздействие на потенциального клиента при выборе того или иного банка.

Имидж банка можно определить как относительно устойчивый образ банка, формируемый в сознании целевых аудиторий. Целостный имидж банка в общественном сознании складывается за счет восприятия самых разнообразных аспектов – от названия и визуального облика до финансового состояния и применяемых технических средств и технологий.

Имидж является «тактическим ресурсом» организации, требует маркетингового планирования и постоянного, последовательного и целенаправленного формирования и его контроля. Для эффективного управления имиджем банка в общественном сознании важно определить тип существующего и желаемого имиджа. В этой связи необходимо выделять элементы имиджа, которые в совокупности образуют облик банка. Обобщенные результаты оценки имиджа позволят разработать ряд мероприятий, направленных на улучшение элементов имиджа банка, нуждающихся в доработке. Далее осуществляется реализация мероприятий по достижению стратегических целей. Управление и контроль за реализацией имиджевой стратегии осуществляется руководством банка.

Формирование положительного имиджа – длительный процесс, позволяющий выделить кредитную организацию среди конкурентов. Положительный имидж банка ведет к укреплению позиций на рынке, привлечению новых клиентов, увеличению прибыли и как следствие к росту конкурентоспособности.

Таким образом, с помощью имиджа можно обеспечить преимущественный успех в конкурентной борьбе и развить долгосрочные партнерские отношения с клиентами. Однако формирование конкурентоспособного имиджа банка – процесс сложный, требующий особого внимания и больших усилий.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Бибикина Е. А.

О. Н. УЛАДЖАЕВА
Ивановский государственный университет

ОБОСНОВАНИЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО РЕЗЕРВИРОВАНИЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИИ

Традиционно обязательные резервы рассматриваются в качестве неотъемлемого элемента денежно-кредитного регулирования. Обязательные резервы – это мощный регулирующий инструмент монетарной политики, позволяющий оперативно влиять на финансовую ситуацию в стране.

Выделяют как преимущества, так и недостатки обязательного резервирования в кредитных организациях.

Преимущества: воздействие на денежную базу и объем денег, предоставляемых банками в процессе кредитования; связывание (стерилизация) избыточной рублевой массы; ограничение давления ее на валютный и товарный рынки; объективная реальность денежно-кредитной системы, которая делает банковскую систему предсказуемой.

Недостатки: внеэкономическое вмешательство в оперативную деятельность банков; форма дополнительного налога (повышение стоимости ресурсов, затруднение равноправной конкуренции), рост неопределенности и усложнения управления ликвидностью при постоянном изменении; уменьшение конкурентоспособности банков по сравнению с другими финансовыми посредниками; удорожающее воздействие на банковские ресурсы (фактор, провоцирующий инфляцию).

Нормативы обязательных резервов являются серьезным бременем для банков, подлежащие депонированию в Банке России, отвлекающие из оборота значительные средства, способствующие искусственному росту дефицита ликвидности, не стимулирующие привлечения ресурсов и рост остатков по счетам.

Подводя итог, можно отметить, что в экономической литературе достаточно часто встречается критика, направленная в адрес Банка России, в связи с использованием обязательного резервирования.

По нашему мнению, обязательное резервирование – это, с одной стороны, метод, стабилизирующий денежное обращение. С другой стороны, недостатки обязательного резервирования делают необходимым поиски эффективного реформирования данной системы.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Валинурова А. А.

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В современных условиях для эффективного функционирования, развития и достижения своих целей коммерческий банк должен разработать собственную депозитную политику, то есть стратегию практического управления. Депозитная политика представляет собой стратегию и тактику коммерческого банка по привлечению денежных средств клиентов на возвратной основе.

Что должна включать депозитная политика коммерческого банка? Как и любая другая политика должна содержать цель, задачи, направления и результат. На наш взгляд, целью является – увеличение объема ресурсной базы, минимизация расходов, связанных с ее привлечением, расширение круга вкладчиков, а также поддержание должного уровня ликвидности.

Задачи депозитной политики: определение объектов и субъектов, целевых параметров; маркетинговые исследования и анализ депозитного рынка; оценка действующих и «новых» депозитных продуктов с позиции целесообразности и привлекательности; характеристика и оценка уровня доходности депозитных операций; минимизация расходов, связанных с привлечением денежных средств; анализ показателей ликвидности; эффективное управление депозитным портфелем.

Несмотря на то, что основные элементы депозитной политики уже обозначены в литературе, мы выделяем следующие направления: 1) стратегия депозитного процесса; 2) организация ресурсной базы, 3) механизм реализации и контроль за реализацией депозитной политики, 4) рекомендации по ее совершенствованию.

При этом банкам необходимо формировать свой депозитный портфель так, чтобы он позволял им получать максимально возможный доход, обеспечивал возможность осуществления долгосрочных вложений, но при этом обладал бы минимальной стоимостью и обеспечивал достаточный уровень ликвидности в долгосрочной перспективе.

Укрепление депозитной базы очень важно для банка: за счет увеличения общего объема вкладов юридических и физических лиц, можно улучшить организацию депозитных операций и систему стимулирования привлечения вкладов.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

Е. А. ЧЕТВЕРИКОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

На современном этапе развития российской экономики, который характеризуется применением экономических санкций и масштабным отзывом лицензий кредитных организаций, инициированного самим регулятором, проблема оценки и управления финансовой устойчивостью коммерческих банков приобретают особую значимость. Следует отметить, что оценка состояния, основных тенденций и общих закономерностей развития банковской системы во многом зависит от состояния регионального рынка банковских услуг, соответственно поддержание финансовой устойчивости региональных коммерческих банков является особенно важным.

Сложившаяся тенденция высоких темпов сокращения количества региональных банков является крайне неблагоприятной и настораживающей, поскольку ведет к сокращению охвата территорий банками и банковскими услугами, что, в свою очередь, снижает конкуренцию между банками в регионах и уменьшает доступность банковского обслуживания для предприятий и иных хозяйствующих субъектов, расположенных в различных регионах Российской Федерации, затрудняя и сдерживая тем самым развитие реального сектора и экономики регионов в целом. Имея меньше возможностей по привлечению ресурсов и проведению активных операций, региональные банки чаще сталкиваются с проблемой утраты финансовой устойчивости и стабильности, что в современных условиях ведет к отзыву лицензии. В связи с этим региональные банки можно считать более рисковыми предприятиями, учитывая масштабы, возможности диверсификации деятельности, финансовую составляющую (величину активов, ресурсную базу). Однако несмотря на обозначенную сложность, региональные банки имеют потенциал более высокой маневренности, обеспечивающий их мобильность и адаптивность к быстро меняющимся рыночным условиям, что подтверждают и данные банковской статистики.

Таким образом, чтобы поддерживать финансовую устойчивость на достаточно высоком уровне, региональный коммерческий банк должен формировать собственную политику управления рисками, опираясь не только на нормативы Банка России, но и на требования времени, а также на политические и финансовые условия региона, в котором он функционирует.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Бибикова Е. А.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Заемный капитал – это денежные средства, а также другое имущество, которые привлекаются для финансирования деятельности предприятия. Такой вид финансирования предусматривает определенный конечный срок, обязательный возврат и выплату процентов за использование денежных средств. Привлечение заемных средств означает для предприятия возможность более интенсивного развития. Однако использование заемного капитала должно быть осторожным и тщательно продуманным, поскольку несет в себе такие риски, как угроза банкротства и снижение финансовой устойчивости.

В рамках финансового менеджмента особое значение уделяется политике управления заемным капиталом. В литературе подробно рассматриваются элементы данной политики, но деятельность любой организации имеет свою специфику, поэтому политика управления источниками финансирования должна учитывать особенности бизнес-процессов в соответствии с потребностями и возможностями развития организации.

По нашему мнению, исходной основой управления выступает анализ заемного капитала, включающий следующие этапы:

Во-первых, проводится анализ объема и состава привлеченных источников за предшествующий период. Изучается динамика привлечения, темпы этой динамики сопоставляются с темпами прироста суммы собственных финансовых ресурсов.

Во-вторых, определяются основные формы привлечения заемных средств, их преимущества и недостатки.

В-третьих, рассматривается соотношение объемов используемых предприятием заемных средств по периоду их привлечения.

В-четвертых, изучается состав конкретных кредиторов предприятия и условия предоставления ими различных форм. Эти условия анализируются с позиций их соответствия конъюнктуре финансового и товарного рынков.

В-пятых, проводится оценка эффективности использования заемных средств в целом и отдельных их форм.

Результаты данного анализа являются основой для разработки политики управления заемным капиталом любой организации.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Курникова И. В.

Секция
**«ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА,
АУДИТА»**

Ю. В. АМЕЛИНА
Ивановский государственный университет

**ОБ ОТРАЖЕНИИ В ОТЧЕТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ
ОБ АССОЦИИРОВАННЫХ КОМПАНИЯХ**

В соответствии с IAS 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия» ассоциированная компания это компания, на деятельность которой инвестор оказывает значительное влияние, но которая не является ни дочерней компанией, ни совместным предприятием. Под значительным влиянием понимается возможность участия в принятии решений финансовой и операционной политики объекта инвестиций, но не контроль над этой политикой. Ассоциированные компании учитываются по методу долевого участия.

В настоящее время создано много транснациональных компаний, в состав которых входит ассоциированная компания, и для определения долевого участия компаний данный термин очень важен.

1. Наличие у инвестора значительного влияния подтверждается следующими факторами:

- представительством в совете директоров;
- участием в принятии управленческих решений, в том числе относительно выплаты дивидендов и распределения прибыли;
- наличием существенных операций между инвестором и объектом инвестиций;
- обменом руководителями или важной информацией.

2. Согласно методу долевого участия, инвестиции в ассоциированную компанию первоначально отражаются по стоимости их приобретения, а затем их балансовая стоимость увеличивается или уменьшается за счет признания доли инвестора в прибыли или убытке объекта инвестиций за последующие приобретения периоды. Метод долевого участия применяется с момента признания компании ассоциированной.

3. Финансовая отчетность компании должна составляться на основе единой учетной политики.

Таким образом, ассоциированная компания – это предприятие, которое входит в транснациональную компанию. При этом отношения

головной и ассоциированной компании определяются долей акций, которыми владеет головная компания.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

А. П. АФАНАСЬЕВА

Ивановский государственный университет

ПОНЯТИЕ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Наиболее важными из налогов, уплачиваемых промышленными предприятиями, являются налог на прибыль, НДС, налог на имущество организаций, акцизы, земельный налог. Для промышленных предприятий добывающих отраслей весьма важное значение имеют налог на добычу полезных ископаемых.

Существование специальных государственных фискальных и правоохранительных органов и предусмотренных в законодательстве карательных мер не позволяет налогоплательщику по собственному желанию безнаказанно изменять объем выплачиваемых налогов, поэтому налогоплательщикам приходится предпринимать специальную деятельность, именуемую налоговой оптимизацией.

Обычно под термином налоговая оптимизация понимается деятельность, реализуемая налогоплательщиком в целях законного снижения налоговых выплат.

Следует подчеркнуть, что оптимизация налогообложения означает не просто снижение налоговых платежей, но именно их законность и отсутствие негативных последствий, как со стороны налоговых органов, так и персонала, собственника и т.д.

В своей сути термин оптимизация предполагает выбор одного из лучших вариантов. Поэтому, оптимизацию налогообложения можно понимать как выбор наилучшего для налогоплательщика способа уплаты налога, но такой способ возможен только в рамках законных действий.

Целью оптимизации налоговых платежей является получение экономического эффекта от сокращения сумм налоговых выплат, которые приводят к увеличению величины нераспределенной (чистой) прибыли и, как следствие, к увеличению эффективности деятельности. Если сокращение налоговых выплат достигается за счет снижения краткосрочной и долгосрочной эффективности, то такое сокращение налоговых платежей не является результатом процесса оптимизации.

Результатом налоговой оптимизации должна стать налоговая экономия, которая составляет дополнительную величину прибыли (финансового результата), остающуюся у организации.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шахова И. Ю.

О. А. БОДЯГИНА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ РАСЧЕТА СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПРИ ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Одной из важнейших проблем правильности оценки будущих доходов от реализации того или иного инвестиционного проекта является выбор ставки дисконтирования. Использование низкой ставки может завязать дисконтированную стоимость будущих денежных поступлений, в результате чего инвесторы могут выбрать неэффективный проект и понести серьезные потери.

Классическое определение ставки дисконтирования является наиболее оптимальным и представляет собой функцию очищенной от инфляции безрисковой ставки, инфляции и премии за риск:

$$r_n = (1 + r_{rf}) * (1 + i) * (1 + \rho) - 1,$$

где r_n – номинальная процентная ставка инвестиционного проекта.

На основе данной формулы строятся различные модели определения ставки дисконтирования. Один из подходов основан на использовании ценовой модели оценки доходности капитальных активов. Согласно этой модели, требуемая норма доходности для любого вида инвестиций зависит от риска, связанного с этими вложениями. Второй подход связан с определением величины альтернативных издержек согласно, так называемому, методу кумулятивного построения. Он основан на применении экспертных оценок для определения величины показателя дисконтирования. Согласно этому подходу к величине безрисковой ставки дохода добавляются премии за различные виды риска, связанные с конкретным инвестированием. Третий подход связан с применением модели, позволяющей определить средневзвешенную стоимость капитала, а в качестве величины общей стоимости капитала используют в расчетах его средневзвешенную стоимость.

Основой для определения ставки дисконтирования также могут стать фактические кредитные ставки и уровни доходности облигаций, имеющиеся на рынке, поскольку доходность не зависит полностью от особенностей конкретного инвестиционного проекта и отражает общеэкономические условия его реализации.

Таким образом, можно сказать, что проблема расчета ставки дисконтирования при принятии инвестиционных решений до сих пор окончательно не решена, и не смотря на наличие множества моделей, актуальна по сей день.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

ОБ ОТРАЖЕНИИ В ОТЧЕТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ О ДОХОДАХ

Учет выручки по МСФО ведется в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 18 "Выручка". Выручка — полная сумма денежных средств, полученная предприятием или предпринимателем от реализации произведённой продукции, услуг, работ — за определённый период.

Выручка от реализации продукции является одним из источников формирования валового дохода предприятия.

1. Для всех видов выручки существуют общие критерии признания:

- высокая вероятность получения экономических выгод от соответствующих операций;
- величина выручки может быть надежно оценена и понесенные или ожидаемые в будущем затраты, связанные со сделкой, поддаются идентификации и могут быть надежно определены.

Для признания выручки от реализации услуг кроме общих критериев признания должно соблюдаться условие надежной оценки стадии завершенности работ.

2. Величина выручки оценивается по справедливой стоимости полученного или ожидаемого к получению возмещения, с учетом всех торговых или оптовых скидок, предоставленных компанией, и за вычетом возмещаемых налогов. Разница между справедливой стоимостью ожидаемого к получению вознаграждения и номинальной суммой признается в качестве процентного дохода ежемесячно.

Таким образом, важность выручки говорит о том, что ее несвоевременное формирование и поступление может привести к неблагоприятным последствиям для предприятия, вплоть до финансового кризиса локального уровня.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

Ю. А. БОРИСОВА, А. С. РАЗУМОВА
Ивановский государственный университет

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

На данном этапе развития экономики, бухгалтерская отчетность имеет ряд проблем, касающихся как международной, так и российской практики. К глобальным проблемам бухгалтерской финансовой отчетности можно отнести три основные: доверие, будущее и достоверность.

Выявленные проблемы, которые взаимосвязаны между собой, вытекают одна из другой и нуждаются в комплексном подходе к изучению, ставят перед отчетностью глобальные задачи.

Проблема доверия состоит в том, что происходит снижение доверия пользователей к отчетности и учету. В связи с этим, перед отчетностью ставится задача в необходимости завоевать доверие пользователей через совершенствование учетных правил, увеличение объема и качества раскрытий, заинтересованность отчитывающихся субъектов в доверии пользователей к их учету и отчетности.

Будущее. Суть данной проблемы отражена в недостаточности прогноза отчетных данных при желании пользователей видеть в отчетности информацию, разрешающую создать прогноз для принятия верных решений, поэтому задача, вытекающая из данной проблемы, состоит в усилении прогнозной функции отчетности.

Последняя глобальная проблема отчетности выражена в достоверности отчетности, которая содержится в невозможности отражения реального состояния предприятий и результатов их деятельности учетными методами при наличии запроса со стороны пользователей на достоверную информацию. В соответствии с этим, отчетность должна совершенствовать методы и правила, приоритетность принципов.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

М. С. БОРОВИКОВА
Ивановский государственный университет

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСХОДОВ НА АУТСОРСИНГ

В современных условиях стремительно изменяющихся технологий, борьба за лидерство и долевое участие в сегментации рынка компании постоянно сталкиваются с экономическим давлением. Одной из наиболее современных и успешных бизнес-моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг.

Смысл этого термина заключается в следующем: выполнение всех или части функций по управлению организацией передается сторонним специалистам.

Согласно пункту 9 ПБУ 10/99 затраты на аутсорсинг относят к расходам по обычным видам деятельности в качестве управленческих. Изначально они отражаются на счете 26 "Общехозяйственные расходы" в том периоде, когда аутсорсер оказал фирме свои услуги. А потом общехозяйственные расходы списывают на себестоимость продукции (работ или услуг).

Затраты на аутсорсинг в налоговом учете включают в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией (подп. 19 и 36 п. 1 ст. 264 НК).

Аутсорсинг имеет положительные и отрицательные стороны.

Закключая договор аутсорсинга, заказчик может легко определить свои затраты, так как платит фиксированные суммы. А это иногда дешевле, чем организовать бизнес-процесс своими силами.

Сумму НДС, предъявленную фирмой-аутсорсером, заказчик вправе поставить к вычету. При отнесении затрат на расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль, придется доказать их обоснованность и экономическую оправданность. Почувствовав все удобства аутсорсинга, очень сложно перейти на обычные способы подбора персонала, даже если услуги аутсорсеров становятся невыгодными.

Следующая проблема заключается в отсутствии вовлеченности у "сторонних" сотрудников. Каждый работник заштатного корпуса не воспринимает компанию, в которой он работает, как свою, а это напрямую влияет на корпоративный дух.

Таким образом, требуется тщательно взвесить, есть ли необходимость в аутсорсинге, продумать все детали, установить разумные сроки и выбрать достойного партнера.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Васильева Т. А.

А. И. ВАСИЛЬЕВА

Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ И РЕЗЕРВОВ ЕЕ СНИЖЕНИЯ

Снижение затрат на производство и реализацию строительной продукции является фактором, обеспечивающим строительным предприятиям конкурентные преимущества на рынке строительных работ. Решить проблему поиска резервов снижения себестоимости на уровне конкретного хозяйствующего субъекта позволяет развитие системы управленческого анализа себестоимости строительной продукции.

Аналитический инструментарий должен отражать специфику управления строительным производством, которому присущи такие особенности как: длительность инвестиционно-строительного цикла, большое количество участников строительства и высокая вероятность возникновения неэффективных затрат.

Анализ себестоимости начинают обычно с изучения общей суммы затрат на производство строительной продукции. В процессе анализа должна быть определена структура и динамика затрат по объектам строительства, проведено сравнение показателей фактической, плановой и сметной себестоимости, выяснены причины их отклонений. Эффективность производства позволяет оценить анализ затрат на один рубль строительно-монтажных работ. В строительстве целесообразно для управления издержками применять маржинальный анализ. В процессе анализа выявляются резервы снижения себестоимости продукции.

В управлении издержками деятельность строительной организации целесообразно рассматривать как совокупность бизнес-процессов, и резервы снижения издержек необходимо искать как в каждом отдельном бизнес-процессе, так и в цепи их взаимодействия. Рассмотрение всей цепочки создания стоимости строительной продукции позволяет выявить резервы снижения затрат на подготовку строительства, производство, маркетинга, поддержания продукта.

Своевременное проведение производственного управленческого анализа позволяет руководству организации оперативно принимать решения направленные на стабилизацию строительного процесса и изыскивать резервы снижения себестоимости строительной продукции.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Тихомирова В. П.

М. А. ВИКТОРОВА

Ивановский государственный университет

ТРЕБОВАНИЯ К УЧЕТУ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ В МСФО И РСБУ

Система бухгалтерского учета в России продолжает свое движение в направлении развития национальной системы учета в соответствие с МСФО. В настоящее время одним из наиболее сложных по внедрению является МСФО 19 «Вознаграждения работникам». Сейчас отдельного ПБУ, которое полностью регулирует порядок учета и раскрытие в финансовой отчётности вознаграждения работникам нет. На данный момент этот вопрос регулируют ПБУ 10/99, 8/2010 и 1/2008, однако проект внедрения отдельного ПБУ разрабатывается.

При сравнении МСФО 19 и РСБУ стоит отметить наиболее существенные отличия. МСФО 19 регламентирует все формы выплат вознаграждений работникам (не только заработной платы и установленных законодательством пособий), но и вознаграждений по окончании трудовой деятельности работника (пенсионное обеспечение, компенсационные выплаты долевыми инструментами) и другие (оплата личного страхования, медицинские услуги и пр.). При этом, в отличие от российской практики, в состав вознаграждений входят выплачиваемые организацией суммы и в отношении супругов работников, их детей и иных лиц. Помимо денежных вознаграждений в сферу регулирования стандарта входят вознаграждения, получаемые в натуральной форме.

В состав вознаграждений работников, входят расходы на оплату труда, являющиеся как следствием юридически обусловленной обязанности (законодательство, трудовой договор, коллективный договор), так и обязанности, вытекающей из деловой практики.

Так же с точки зрения РСБУ создание резервов под отпуска и вознаграждения по результатам работы за год является, скорее, способом равномерного признания расходов, нежели реализации принципа начисления. В МСФО расход должен признаваться в том периоде, к которому он относится.

Таким образом, разработка и внедрение нового отдельного ПБУ, посвященного вознаграждениям необходимое условие на пути перехода к МСФО. Изменение сферы в области расчетов с персоналом является важным и трудоемким процессом, но оно выведет РСБУ на новый уровень.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Оценочные обязательства – это обязательства с неопределенной величиной и (или) сроком погашения.

Термин «оценочные обязательства» введен ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

Актуальность данной темы подтверждается тем, что роль оценочных обязательств в формировании полной и точной информации о финансовом положении организации достаточно велика. Все обязательства и расходы организации должны быть отражены в отчетности без каких-либо исключений, иначе чистая прибыль будет завышена и пользователи не получат информации о реальном финансовом положении компании.

Оценочное обязательство отличается от обычного обязательства (кредиторской задолженности) следующим – мы можем только оценить, но не знаем точно: когда и сколько ресурсов потребуется, чтобы погасить такое обязательство. Однако, поскольку оно уже существует, мы обязаны показать его в финансовой отчетности.

В российской действительности предприятия отражают следующие виды оценочных обязательств: по гарантийному ремонту, по выданным гарантиям, поручительствам и прочим обеспечениям в пользу третьих лиц, по плановой (предстоящей) реструктуризации деятельности, по выплате отпусков, годового вознаграждения работникам, по судебным разбирательствам, по убыточным (обременительным) договорам;

Оценочные обязательства отражаются в бухгалтерском учете на счете 96 «Резервы предстоящих расходов». Поскольку в балансе организации оценочные обязательства разделяются на долгосрочные (строка 1430) и краткосрочные (строка 1540) целесообразно открыть на счете 96 соответствующие субсчета.

Таким образом, оценочные обязательства формируются с целью предвосхищения предстоящих расходов и резервирования средств, для их совершения, и являются важным звеном в бухгалтерском учете и отчетности и предприятия.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

В. С. ГРЯЗНОВ
Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА КАЧЕСТВА ПОЛУЧЕННОЙ ПРИБЫЛИ

Термин "качество прибыли" достаточно часто встречается в литературе по экономическому анализу. Вместе с тем четкое, однозначное определение этого понятия отсутствует. Практическая ценность анализа качества прибыли заключается в правильной оценке тенденций формирования прибыли как показателя эффективности, источника финансирования потребностей расширенного воспроизводства и выплаты доходов собственникам, что одновременно позволяет связать уровень финансовых результатов с качеством управления. Оценка качества прибыли дает возможность пользователям бухгалтерской отчетности проводить сравнительный анализ деятельности разных предприятий с учетом факторов формирования прибыли, а финансовым менеджерам – принимать обоснованные управленческие решения, использовать результаты анализа качества прибыли в прогнозировании финансовых результатов. Информативность результатов решения этой задачи наиболее высока для внешних пользователей бухгалтерской отчетности (потенциальных инвесторов, кредиторов и др.).

В литературе по экономическому анализу (как в классической, так и современной) предлагаются различные методики по оценке качества полученной прибыли. Так, существует подход А.Д. Шеремета, при котором качество прибыли с помощью ряда сигнальных показателей, рассчитанных не только на основе отчета о финансовых результатах, но и бухгалтерского баланса, а также затрагивает внутренний уровень анализа. Автор предлагает высокое или низкое значение индикатора будет свидетельствовать о качестве прибыли. Кардинально другой подход предлагает О.А. Дроздов, который использует систему неравенств темпов роста показателей отчета о финансовых результатах, а также рассчитанных на его основе коэффициентов. В целом данная методика, которая связывает 2 и более периода не приемлема для анализа предприятий с длительным производственным циклом.

Таким образом, анализ качества полученной прибыли необходимо производить исходя из особенностей хозяйственной деятельности, а также доступности полученной информации.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Тихомирова В. П.

В. С. ГРЯЗНОВ, В. А. ЖУРАВЛЕВА
Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ПО МСФО И РСБУ

В МСФО понятия «лизинг» и «лизинговые операции» отсутствуют. Однако, данная категория отношений регулируется новым стандартом МСФО (IFRS) 16 «Аренда». Понятие «лизинг» в соответствии с МСФО 16 заменено на «финансовая аренда». В соответствии с ним: «Договор является договором аренды или содержит компонент аренды, если по этому договору передается право контролировать использование идентифицированного актива в течение определенного срока времени в обмен на возмещение».

Идентифицировать актив в качестве объекта финансовой аренды можно исходя из основных элементов: получение арендатором экономических выгод, определение арендатором способа использования актива и содержание компонента аренды. Таким образом получение выгод – это главный критерий учета лизинга по МСФО. Однако в российской практике договор лизинга — это договор, по которому лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Получается, что аренда признается финансовой, только если арендодатель приобретает имущество по заказу арендатора, а не владеет им до заключения договора. Причина такого расхождения несмотря на перенимание прозападной модели учета заключается в поддержании высокой инвестиционной активности в основном в отраслях с дорогостоящими объектами основных средств как с помощью самого привлечения имущества, так и с помощью применения налоговых льгот. Кроме понимания сущности лизинга существуют и различия в учете лизинга. Так, согласно МСФО 16 актив должен отражаться на балансе лизингополучателя. В РСБУ лизинговое имущество может учитываться как на балансе лизингодателя, так и лизингополучателя. Существует различие и в оценке актива: в МСФО – по справедливой стоимости, а в РСБУ – по балансовой.

Таким образом, практика учета лизинговых операций в МСФО и РСБУ различна во многих аспектах и характеризует различное понимание цели лизинга и отличительных особенностей российской и международной практики учета в целом.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

А. Е. ЕРИСОВА

Ивановский государственный университет

ГАРМОНИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Гармонизацию можно рассматривать как процесс сближения методологических норм, принципов и правил ведения бухгалтерского учета и составления отчетности.

Необходимость гармонизации учета и отчетности признается многими зарубежными и отечественными специалистами, хотя в данном вопросе имеется и немало противников, ссылающихся на ограниченность возможностей их реализации в связи с разным уровнем экономического развития стран.

В качестве методологической основы реформирования российского бухгалтерского учета и отчетности рассматриваются международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Однако сами по себе МСФО не порождает никаких обязанностей для организаций и бухгалтера. Отдельные положения МСФО, применимые в российской практике, обязательно должны быть зафиксированы в соответствующих национальных стандартах: в законе «О бухгалтерском учете», ПБУ и других нормативных актах, относящихся к сфере регулирования бухгалтерского учета и отчетности.

Бухгалтерская отчетность, составляемая в соответствии с требованиями российского законодательства, не соответствует МСФО и при представлении ее зарубежным пользователям подвергается трансформации. В процессе трансформации разные элементы отчетности корректируются. Это означает, что данные отчетности не основаны непосредственно на данных синтетического учета.

Каждое нововведение рассчитано на определенный положительный экономический эффект, иначе оно не имеет смысла. Процесс реформирования должен осуществляться так, чтобы экономический эффект от внедрения МСФО превысил затраты на этот процесс.

Внедрение МСФО позволит последовательно устранить недостатки и несоответствия отечественной системы бухгалтерского учета, и привести ее в соответствие с запросами рыночной экономики без нарушения целостности этой системы.

Таким образом, можно сказать, что ценность МСФО является важной не только для иностранных, но и для отечественных инвесторов.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Васильева Т. А.

Е. А. ЖАВОРОНКОВА, К. А. НИКОЛАЕВА
Ивановский государственный университет

ЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В РАЗВИТИИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В современных условиях особо остро стоит вопрос о развитии потенциала российской экономики, которое можно обеспечить с помощью повышения конкурентоспособности среднего и малого бизнеса. При этом необходимо создание соответствующей инфраструктуры, способствующей эффективному функционированию малых предприятий. Важнейшую роль в инфраструктуре развития малого бизнеса играют бизнес-инкубаторы.

Инкубаторы предоставляют множество преимуществ для владельцев бизнеса: рабочие площади на льготных условиях, необходимое оборудование, средства связи, помощь в установлении контактов с инвесторами и потенциальными клиентами, информационные и консультационные услуги и т.д.

Таким образом, работа бизнес-инкубатора направлена на то, чтобы смягчить влияние враждебной окружающей среды, предоставляя возможность предпринимателям концентрироваться на бизнесе.

Опыт показывает, что за три года из числа малых предприятий, самостоятельно ведущих свою деятельность, выживают лишь 14–30 %, в то время как в инкубаторах 85–86 %.

Соотношение частных и государственных бизнес-инкубаторов значительно варьируется в разных странах. В России на долю государственных инкубаторов приходится 77 %, при этом прослеживается динамика устойчивого снижения их финансирования (в среднем 34 %), что можно объяснить стремлением государства диверсифицировать инструменты поддержки малого предпринимательства, а также снижением заинтересованности в стимулировании малого инновационного бизнеса.

В настоящее время в области поддержки малого предпринимательства в сфере бизнес-инкубирования имеется ряд проблем: нехватка государственной поддержки, сложность получения новым предприятиям поддержки в связи с дефицитом бизнес-инкубаторов, отсутствие контроля.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шахова И. Ю.

МЕТОДЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ СОГЛАСНО МСФО

Одним из важнейших инструментов управления денежным потоком фирмы является отчет о движении денежных средств, который является обязательной формой по международным стандартам финансовой отчетности в РФ. Отчет о движении денежных средств позволяет пользователям отчетности оценить способность фирмы генерировать денежные потоки и определить направления использования денежных средств. Согласно МСФО 7 отчет о движении денежных средств должен объяснять причины изменения статей денежных средств за рассматриваемый период и содержать информацию о денежных потоках фирмы в разрезе ее операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Разделение деятельности фирмы на данные составляющие важно, поскольку положительный совокупный поток может быть получен за счет компенсации отрицательного денежного потока от основной деятельности притоком средств от продажи активов или привлечением кредитов банка.

При составлении отчета о движении денежных средств от операционной деятельности может использоваться два метода: прямой и косвенный. Прямой метод подразумевает раскрытие основных составляющих валовых поступлений и оттока денежных средств. Информацию о денежных потоках в разрезе финансовой и инвестиционной деятельности можно представлять только прямым методом. В основе косвенного метода лежит корректировка чистой прибыли или убытка на суммы, непосредственно с движением денежных средств не связанных. МСФО рекомендует использование прямого метода. Он позволяет пользователям финансовой отчетности легче спрогнозировать будущие объемы движения денежных средств, поскольку дает информацию о конкретных источниках поступлений и направлениях расходования, что является полезным при оценке структуры денежных потоков с позиции их стабильности. Косвенный метод фокусирует внимание на различиях между финансовым результатом и чистым денежным потоком организации, позволяет оценить сбалансированность показателей отчетности. Однако, компании имеют право выбирать формат представления самостоятельно, руководствуясь профессиональным суждением.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

В. А. ЖУРАВЛЕВА, Е. А. КАШТАНОВА
Ивановский государственный университет

АВТОМАТИЗАЦИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЧЕТНОСТИ ИЗ РСБУ В МСФО

Международные стандарты финансовой отчетности или МСФО – это документы, регламентирующие правила составления финансовой отчетности для компаний, работающих или выходящих на международный уровень. Цель МСФО: представление информации о финансовом положении и результатах деятельности компании. Эта информация нужна широкому кругу пользователей при принятии экономических решений. Однако серьезной проблемой стала несопоставимость отчетности разных стран. В связи с этим в России возникла необходимость в трансформации отчетности по МСФО.

Для автоматизации процесса трансформации отчетности используются следующие методы формирования отчетности по МСФО: метод параллельного учета, метод трансляции проводок, метод трансформации отчетности. Рассмотренные методы формирования отчетности по МСФО используют данные бухгалтерского учета о совершенных операциях, но для получения отчетности по МСФО всегда требуется обращаться к дополнительной информации. В связи с этим наиболее естественным образом формирование отчетности в МСФО реализуется в программных продуктах автоматизации бухгалтерского учета.

К данным программным продуктам относятся: интегрированная система управления предприятием «Галактика», «1С: Предприятие 8», составление отчетности по МСФО в конфигурации «Управление производственным предприятием (УПП)», Программа «Илотек Бухгалтер Вестерн», ERP Монолит SQL, «Контур Корпорация. Отчетность по МСФО». Данные трансформационные программы требуют ввода всей необходимой дополнительной информации через механизмы импорта информации из учетных или управленческих систем.

При выборе соответствующего программного продукта автоматизация учета по МСФО существенно облегчит труд сотрудников финансового отдела и бухгалтерии, упростит управление бизнесом руководством компании.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

В. А. ЖУРАВЛЕВА
Ивановский государственный университет

РЕТРОСПЕКТИВНОЕ И ПЕРСПЕКТИВНОЕ ОТРАЖЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО.

Согласно МСФО 8: «Учетная политика — это конкретные принципы, правила, процедуры и практика, применяемые организацией при составлении финансовой отчетности». Чтобы обеспечить сопоставимость информации, представляемой в финансовой отчетности, последовательно, из года в год должны применяться одинаковые подходы к классификации и учету одних и тех же статей и операций. Поэтому в случае изменения учетной политики зачастую возникает необходимость в пересчете данных предыдущих периодов.

Учетная политика может меняться в связи с принятием нового стандарта или когда изменения требуются в соответствии с пересмотром каких-либо положений стандарта или интерпретацией к стандарту. Пересмотр учетной политики в этом случае обязателен. Также учетная политика может изменяться если это приведет к тому, что финансовая отчетность будет предоставлять надежную и более уместную информацию о влиянии операций, прочих событий или условий на финансовое положение, финансовые результаты или движение денежных средств предприятия.

В учетной практике приняты два подхода к отражению изменения учетной политики – перспективный и ретроспективный. Перспективный подход состоит в том, что изменение показателей, обусловленное сменой тех или иных положений учетной политики организации, осуществляется в начале или в течение года, с которого внедряются новые способы учета. Ретроспективный подход состоит в том, что изменение показателей, обусловленное сменой учетной политики, осуществляется путем корректировки данных всех финансовых отчетов за предшествующие периоды. Отчетность предшествующих периодов должна быть пересчитана в соответствии с новой учетной политикой.

Ретроспективное отражение изменений приведет к тому, что финансовая отчетность будет сопоставима и достоверна, что необходимо пользователям для принятия решений.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

Е. А. КАШТАНОВА, Е. В. РОМАНОВА
Ивановский государственный университет

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В РОССИИ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что Современное финансовое положение многих российских организаций характеризуется развитой корпоративной сетью не только внутри нашей страны, но и за рубежом. Поэтому практика применения МСФО в России крайне необходима.

В настоящее время большее предпочтение отдается международным стандартам финансовой отчетности (далее МСФО). Целью МСФО является минимизация различий финансовой отчетности разных стран, обеспечение надежности в информации, представленной пользователям, а также возможность прогноза финансовой деятельности организации в обозримом будущем.

Применение международных стандартов финансовой отчетности может повлечь за собой как положительные, так и отрицательные последствия для организации. Среди положительных аспектов – повышение прозрачности, улучшение сопоставимости показателей и, как следствие, увеличение возможностей для анализа их деятельности и облегчение доступа к международным рынкам капитала.

Однако сама по себе отчетность не гарантирует притока инвестиций. Кроме того, например, величина чистой прибыли согласно международным стандартам может быть значительно ниже, чем по российскому учету. К тому же, переход на МСФО потребует от организации дополнительных трудовых и финансовых затрат, а оценить положительные экономические последствия от нововведения на первоначальном этапе будет довольно трудно.

В настоящее время процесс сближения систем РСБУ и МСФО осложняется по различным причинам. Одной из них является экономическая ситуация, сложившаяся не только в России, но и во всем мире. Однако организациям составляющим финансовую отчетность по требованиям МСФО необходимо определить приоритеты и свою конечную цель и идти к ним.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Сущность патентной системы налогообложения (далее ПСН) заключается в замене определенных видов налогов (налог на доходы, налог на имущество физических лиц, НДС) единовременной платой за приобретение патента на занятие определенным видом деятельности, действующего в течение ограниченного периода времени.

ПСН устанавливается Налоговым кодексом, вводится в действие законами субъектов Российской Федерации и применяется на территориях указанных субъектов Российской Федерации.

Перейти на ПСН могут только индивидуальные предприниматели, средняя численность наемных работников которых не превышает 15 человек по всем видам предпринимательской деятельности. Кроме того, ПСН применяется только в отношении видов деятельности, предусмотренных п. 2 статьи 346.43 НК РФ, либо законами субъектов РФ, за исключением осуществления такой деятельности в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом.

Документом, удостоверяющим право на применение ПСН является патент на осуществление 1 из видов предпринимательской деятельности, который действует на территории того муниципального образования, городского округа, города федерального значения или субъекта Российской Федерации, который указан в патенте. Патент выдается с любой даты, на период от одного до двенадцати месяцев включительно в пределах календарного года.

Для получения патента индивидуальный предприниматель должен подать в налоговый орган заявление на получение патента по форме, утвержденной приказом ФНС России от 18.11.2014 № ММВ-7-3/589. Заявление на получение патента необходимо подать не позднее чем за 10 дней до начала применения патентной системы налогообложения. В течение 5 дней со дня получения заявления на получение патента налоговый орган обязан выдать индивидуальному предпринимателю патент или уведомить его об отказе в выдаче патента. Основания для отказа в выдаче патента прописаны в п.4 ст. 346.45 НК РФ.

Порядок исчисления налога следующий:

Размер налога = (налоговая база / 12 месяцев * количество месяцев срока, на который выдан патент) * 6

Порядок оплаты налога следующий:

Если срок действия патента меньше 6 месяцев – в размере полной суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента.

Если срок действия патента от 6 до 12 месяцев – в размере 1/3 суммы налога в срок не позднее девяноста календарных дней после начала действия патента; в размере 2/3 суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента.

Налогоплательщик утрачивает право на применение ПСН в случаях, предусмотренных п. 4 ст. 346.13 НК РФ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шахова И. Ю.

Ю. С. КАЛИНИНА

Ивановский государственный университет

УЧЕТ ДАВАЛЬЧЕСКОГО СЫРЬЯ У ПЕРЕРАБОТЧИКА

Операции на давальческом сырье – это передача сторонней фирме сырья для переработки на имеющихся свободных мощностях и получение определенного объема полуфабрикатов или готовой продукции из этого сырья.

Несмотря на то, что в последнее десятилетие вопрос учёта давальческих операций в российской науке и практике изучался немалым количеством авторов, по данной теме остался ряд неизученных и спорных моментов. Например, отсутствует нормативная база для учета возвратных отходов, передаваемых заказчику, ввиду чего многие организации делают ошибки при ведении бухгалтерского учета возвратных отходов.

На основании изученных нормативных документов и решений арбитражных судов представим схемы балансового и забалансового учета операций с давальческим сырьем у переработка.

В забалансовом учете формируются следующие проводки:

Содержание операции	Дебет	Кредит
Поступило давальческое сырье	003.1	-
Давальческое сырье передано в переработку	003.2	003.1
Выпущена готовая продукция из давальческого сырья	002	003.2
Готовая продукция передана давальцу	-	002

Оприходованы возвратные отходы	020	003.2
Возвратные отходы переданы давальцу	-	020
Остатки давальческого сырья переданы давальцу		

В балансовом учете делаются следующие записи:

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражены затраты по переработке	20	10,70,69,25,26...
Отражена выручка по выполненным работам по переработке	62	90.1
Затраты по переработки списаны на себестоимость выполненных работ	90.2	20
Отражен НДС с выполненных работ	90.3	68
Отражен финансовый результат (прибыль/убыток)	90.9 / 99	99 / 90.9

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Васильева Т. А.

С. Ф. КАХРАМАНОВА

Ивановский государственный университет

НОВАЦИИ: ВНЕДРЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

Как известно, правила ведения бухгалтерского учета в России регламентируются положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ), разработанными и утвержденными Министерством финансов РФ. Однако сейчас ведется активная деятельность по разработке и внедрению новых федеральных стандартов бухгалтерского учета, которые в дальнейшем заменят часть существующих ПБУ. Процесс постепенного перехода с РСБУ на новые федеральные стандарты бухгалтерского учета (ФСБУ), максимально приближенные к МСФО, уже запущен.

Активное внедрение ФСБУ начнется уже с 2018 года. Приказом Минфина России от 23.05.2016 года № 70н утверждена программа разработки и внедрения ФСБУ на 2016–2018гг., которая происходит поэтапно.

В 2016 году разработаны ФСБУ «Основные средства», «Запасы» и «Нематериальные активы». По плану вступить в силу они должны с 2018 г.

В 2017 году продолжается разработка ФСБУ: «Аренда», «Доходы», «Расходы», «Финансовые активы и обязательства»,

«Участие в зависимых организациях и совместная деятельность», вступление в законную силу которых запланировано на 2019 год.

В 2018 году должны появиться такие стандарты как: «Реорганизация юридических лиц», «Вознаграждения работникам», «План счетов бухгалтерского учета» и «Некоммерческая деятельность», которые будут введены в 2020 году.

Новые требования к 2020 году должны заменить многочисленные действующие ПБУ. Предполагается, что внедрение ФСБУ максимально сведет к минимуму противоречия в законодательстве. Также очень весомый недостаток РСБУ – это нацеленность составления всей отчетности предприятия исключительно в интересах контролирующих органов, а не собственников бизнеса. В МСФО собственники являются ключевыми фигурами, и вся отчетность стремится показать, сколько заработали они в отчетном периоде и сколько смогут заработать в будущем. Стоит указать еще на один существенный недостаток – в отличие от РСБУ, МСФО предполагают максимально реалистичный учет текущей ситуации в компании.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

Е. А. КАШТАНОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

Актуальность данной темы заключается в том, что в настоящее время появляются все более сложные и многовариантные вопросы методологии международных стандартов финансовой отчетности, которые требуют решения в ближайшее время.

Если вдруг возникнут условия или необходимость в массовом применении МСФО в России, этому будут препятствовать следующие факторы:

1. Нехватка квалифицированного персонала.
2. Непрозрачность финансовой отчетности
3. Существенность затрат на подготовку отчетности по МСФО

Несмотря на трудности, очевиден факт того, что процесс поэтапного внедрения МСФО в России неизбежен. Можно выделить следующие подготовительные этапы при формировании отчетности по МСФО:

1. Определение отчетной даты и даты перехода.
2. Формирование учетной политики в соответствии с МСФО.

3. Признание активов и обязательств в отчетности по правилам МСФО.

4. Оценка активов и обязательств по правилам МСФО.

5. Корректировка величины капитала и резервов.

Исходя из этого очевидно, что мало просто пожелать вписаться в международную систему отчетности, необходимо рассматривать переход на МСФО как сложный проект, требующий контроля и координации со стороны высшего руководства в течение всего срока его осуществления.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

Е. А. КАШТАНОВА, Ю. В. АМЕЛИНА
Ивановский государственный университет

ОБ ОТРАЖЕНИИ В ОТЧЕТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОБЕСЦЕНЕНИИ АКТИВОВ

Согласно МСФО (IAS) 36 компания должна проверять активы на наличие признаков возможного обесценения по состоянию на каждую отчетную дату. При проверке принимаются во внимание как внешние, так и внутренние признаки возможного обесценения.

В процессе хозяйственной деятельности компании некоторые активы из приносящих экономическую выгоду переходят в разряд неэффективных, когда затраты на их содержание и использование выше, чем доход. Поэтому руководству компании необходимо отслеживать процесс обесценения активов и отражать его в отчетности.

1. Целью проведения проверки на обесценение является обеспечение уверенности в том, что нематериальные активы не отражены по стоимости, превышающей их возмещаемую стоимость. Возмещаемая стоимость сравнивается с балансовой стоимостью актива с тем, чтобы установить, обесценился ли актив. Таким образом, определение возмещаемой стоимости является ключевым.

2. Если в результате тестирования на обесценение выявлено, что балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую стоимость, актив считается обесценившимся. Сумма такого превышения уменьшает балансовую стоимость актива или распределяется между активами, генерирующими потоки, а убыток от обесценения списывается на убытки отчетного периода.

Таким образом, применение обесценения на практике является очень сложным и трудоемким процессом. Основным при тестировании активов на обесценение является определение активов, обладающих

признаками возможной потери стоимости, так как не всем объектам учета могут быть прямо поставлены в соответствие ожидаемые денежные потоки. При этом необходимо обеспечить достоверность и надежность информации, используемой в расчетах, а также ее прозрачность для внешних пользователей финансовой отчетности.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

Е. И. КОСТЕРИНА

Ивановский государственный университет

О НЕОБХОДИМОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время традиционно на многих российских предприятиях применяется затратный метод бухгалтерского учета, предусматривающий учет и исчисление полной фактической себестоимости единицы продукции. Однако весь мировой опыт свидетельствует об эффективности использования системы учета «директ-костинг», в основе которой лежит исчисление сокращенной себестоимости (т.е. только в части переменных затрат).

Система «директ-костинг» значительно расширяет аналитические и контрольные возможности учета. Так, с помощью «директ-костинга» на основе анализа поведения переменных и постоянных затрат в зависимости от изменения объемов продаж становится возможным решение стратегических задач по управлению предприятием, в том числе связанных с оптимизацией производственной программы по критерию максимума маржинального дохода; установления и регулирования цен на продукцию (в т.ч. на новую); разработкой инвестиционной и инновационной программы (сокращение или расширение производственных мощностей, модернизация оборудования, приобретение нового и т.д.); принятием решений о целесообразности получения дополнительного заказа и т.д. Наконец, весьма важным достоинством системы «директ-костинг» является возможность организации с ее помощью достоверного и высококачественного контроля за затратами в разрезе подразделений предприятия, товарных групп и сегментов рынка.

Однако, система «директ-костинг» имеет ряд недостатков, среди которых особо необходимо отметить трудности при разделении расходов на постоянные и переменные, а также отсутствие возможности определения полной себестоимости готовой продукции

или незавершенного производства без дополнительных расчетов.

Таким образом, несмотря на наличие ряда недостатков «директ-костинга», его применение в практике отечественных предприятий предоставляет широкие возможности для повышения эффективности системы управления с целью достижения основной их цели – получения прибыли.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

Е. Н. КОТЧЕНКО

Ивановский государственный университет

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

Сущность бюджетирования состоит в разработке взаимосвязанных бюджетов производственно-финансовой деятельности организации и её подразделений исходя из текущих и стратегических целей функционирования, контроля за выполнением этих планов, в использовании корректирующих воздействий на отклонения от параметров их исполнения.

Главный смысл бюджетирования может быть сведен к повышению экономической эффективности и финансовой устойчивости организации путем объединения усилий всех его подразделений на достижение конечного количественно определенного результата зафиксированного в системе взаимоувязанных плановых документов – бюджетов.

Бюджет имеет бесконечное количество видов и форм. Их структура зависит от объекта планирования, размера, деятельности организации и степени квалификации разработчиков.

Структура генерального бюджета (особенно его операционной части) и технология бюджетного планирования во многом определяются отраслевой принадлежностью, что обуславливается спецификой цикла воспроизводства компаний различных отраслей.

Основной особенностью финансового цикла в промышленности является наличие стадии производства. Именно производственный учет и планирование определяют специфику и усложненность бюджетного процесса в промышленности по сравнению с другими отраслями. Наличие производственной стадии определяет особенностью не только финансового, но и инвестиционного цикла, в отличие от других отраслей, где он достаточно обезличен.

Генеральный бюджет в «классическом» виде производственного предприятия состоит из операционного, финансового и

инвестиционного бюджета. Финансовый бюджет по своей структуре аналогичен бюджету торговой организации. Тогда как операционный имеет свои особенности и включает в себя: бюджет продаж, производства, запасов, прямых материальных затрат, прямых трудовых затрат, общепроизводственных накладных затрат, себестоимости продаж и реализации, закупок, коммерческих и управленческих затрат.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Шитик Е. В.

К. О. КУБАТУЛИНА

Ивановский государственный университет

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Для того чтобы принять экономически обоснованное решение относительно выбора приобретения имущества в кредит, в аренду или в лизинг, необходимо провести анализ и дать оценку эффективности лизинга.

Порядок проведения оценки:

1. Необходимо проанализировать текущую экономическую ситуацию и спецификам сделки, на данном основании выбирается ставка дисконтирования.

2. Рассчитывается чистая приведенная стоимость (NPV) проекта, как разность между дисконтированными поступлениями и дисконтированными оттоками денежных средств.

3. Рентабельность инвестиций (PI), рассчитываемая как отношение между дисконтированными поступлениями и дисконтированными оттоками денежных средств.

4. Внутренняя норма доходности (IRR) – ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость проекта равна нулю (NPV=0).

5. Срок окупаемости инвестиционного проекта (PP) или дюрация. Дюрация рассчитывается умножением приведенной стоимости каждого элемента потока денежных средств на промежуток времени до уплаты или получения, суммированием этих произведений и делением на современную стоимость всех движений денежных средств.

Если результаты произведенных расчетов не вполне удовлетворяют участников лизинговой сделки, к компромиссному решению позволит прийти изменение условий договора, например включение дополнительных условий, таких как техническое обслуживание объекта лизинга лизингодателем; оплата части платежа продукцией, произведенной на объекте лизинга и др.

При изменении каких-либо параметров, перерасчеты выше

представленных показателей, будут производиться до тех пор, пока не устроят как лизингодателя, так и лизингополучателя.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Тихомирова В. П.

В. Е. МАКАРОВА

Ивановский государственный университет

СОЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ НА ЛЕЧЕНИЕ: ВАРИАНТЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ

Социальный налоговый вычет – это право налогоплательщика уменьшить размер облагаемой НДФЛ зарплаты и других выплат на сумму понесенных затрат на лечение, обучение, благотворительность и негосударственное пенсионное обеспечение (НПФ).

Социальный налоговый вычет на лечение позволяет возместить расходы на медицинские услуги и медикаменты, потраченные в процессе лечения. Чтобы получить данный вид вычета, нужно иметь официальный заработок и платить налог на доход физических лиц.

Социальный налоговый вычет на лечение можно получить не только за свое лечение, но и за медицинские услуги, оказанные детям (только до достижения 18 лет), родителям, а также супругу/супруге.

Существует два способа получения налогового вычета на лечение. Можно дожидаться окончания календарного года, а затем подать документы в налоговый орган. При этом налоговый вычет возвращается сразу за целый год (или несколько лет) налоговой инспекцией. Не дожидаясь конца года, можно обратиться в налоговую инспекцию за подтверждением права на вычет. Предоставив данное подтверждение вместе с письменным заявлением работодателю, начиная с месяца, в котором обратились к работодателю, из заработной платы не будет удерживаться налог на доходы в размере 13 % до момента полного использования вычета. Нельзя получить социальный вычет по расходам на лечение, который по сумме будет превышать НДФЛ, уплаченный налогоплательщиком за год.

Сумма вычета за расходы на лечение рассчитывается за год и зависит от оплаченной и подтвержденной соответствующим образом максимальной стоимости лечения за год.

По социальным вычетам существует ограничение в 120 тысяч рублей, то есть максимальная сумма, которую может возратить налогоплательщик, составляет 15 600 рублей. Однако, если лечение будет определено медицинским учреждением как дорогостоящее, то сумма вычета не ограничивается.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Васильева Т. А.

К. А. НИКОЛАЕВА, А. С. СТРИГАНОВА
Ивановский государственный университет

ВОПРОСЫ РЕГИСТРАЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В настоящее время активизируется расширение сферы малого и среднего предпринимательства (СМСП). Государство, заинтересованное в поддержке СМСП, принимает меры по упрощению порядка регистрации этих субъектов.

Так, согласно п. 1 ст. 22.1 закона № 129-ФЗ при государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в обязательном порядке представляются: паспорт с ксерокопией или его нотариально заверенная копия, заявление о госрегистрации, квитанция об уплате госпошлины 800 рублей, копия Свидетельства ИНН, доверенность на представителя (если кто-то будет сдавать документы за ИП).

Моментом государственной регистрации признается внесение налоговым органом соответствующей записи в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей.

Не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации налоговый орган выдает (направляет) заявителю свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя по форме № Р61001.

Не допускается государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, если не утратила силу его государственная регистрация в таком качестве, либо не истек год со дня принятия судом решения о признании его несостоятельным (банкротом) в связи с невозможностью удовлетворить требования кредиторов, связанные с ранее осуществляемой им предпринимательской деятельностью, или решения о прекращении в принудительном порядке его деятельности в качестве индивидуального предпринимателя, либо не истек срок, на который данное лицо по приговору суда лишено права заниматься предпринимательской деятельностью.

Упрощению процедуры регистрации способствуют системы электронного документооборота, внедряемые во всех государственных ведомствах.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шахова И. Ю.

К. А. НИКОЛАЕВА
Ивановский государственный университет

БУХГАЛТЕРСКИЕ И НАЛОГОВЫЕ ОШИБКИ В ОТЧЕТНОСТИ

В настоящее время бухгалтерская (финансовая) отчетность — это практически единственный официально доступный источник информации о деятельности организации для различных групп пользователей.

Никто не застрахован от ошибок в отчетности. Они могут быть связаны как с человеческим фактором, невнимательностью сотрудников, так и с преднамеренными действиями. Нельзя не отметить, что недостоверность отчетности может повлиять на планирование и бюджетирование в компании, ввести в заблуждение руководство компании, привести к банкротству, вызвать споры с проверяющими органами. Поэтому очень важно своевременно выявлять ошибки в отчетности. Процедура выявления ошибок подразумевает их локализацию и идентификацию. Локализация заключается в установлении временного интервала возникновения ошибки и перечня ее возможных документальных носителей. Идентификация предполагает определение точного места нахождения и конкретного ошибочного значения показателя.

В соответствии с п. 2 ПБУ 22/2010 ошибкой является неправильное отражение или неотражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и (или) бухгалтерской отчетности организации. В статье 81 НК РФ упоминаются недостоверные сведения в декларации и собственно ошибки. Недостоверные сведения – это неверно указанные суммы доходов, расходов, результатов финансово-хозяйственной деятельности, налогов к уплате. Под ошибками понимают неверно указанный налоговый период или дату, арифметические ошибки, нарушение порядка заполнения декларации, неправильно указанные коды (ИНН, КПП, КБК, ОКТМО и прочее).

Правила и способы исправления ошибок описаны также в ПБУ 22/2010 и в НК РФ в зависимости от периода их обнаружения и существенности.

Таким образом, необходимо вовремя выявлять и исправлять бухгалтерские и налоговые ошибки для того, чтобы финансовая отчетность организации была достоверной и полезной для пользователей.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

Н. Е. НИКОШИНА

Ивановский государственный университет

ОЦЕНКА АКТИВОВ И РАСХОДОВ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

В современном понимании оценка – это способ выразить в денежном выражении хозяйственные средства и источники их образования.

Правила и порядок оценки объектов учета регламентируется Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, а также другими ПБУ. От правильности оценки зависит объективность характеристики ресурсов организации, а также точность определения финансовых результатов деятельности, т.к. искажение величины затрат на производство и реализацию продукции ведет к неправильному подсчету размера прибыли.

К оценке должны быть предъявлены 2 основных требования: реальность оценки и единство оценки.

Объекты, которые подлежат оценке: материалы, основные средства, нематериальные активы, готовая продукция, товары, финансовые вложения.

Оценка активов и расходов производится, как правило, по фактической (первоначальной) стоимости, т.е. в сумме денежных средств, уплаченной или начисленной при приобретении или производстве объекта. Для обеспечения полезности информации в соответствующих случаях оценка отдельных активов и расходов может производиться:

а) по текущей (восстановительной) стоимости (себестоимости), т.е. в сумме денежных средств, которая должна быть уплачена на дату составления бухгалтерской отчетности в случае необходимости замены какого-либо объекта;

б) по текущей рыночной стоимости (стоимости реализации), т.е. в сумме денежных средств, которая может быть получена в результате продажи объекта или при наступлении срока его ликвидации.

При отсутствии иной базы измерения для оценки отдельных активов и расходов может быть использована дисконтированная стоимость.

Таким образом, оценка активов и расходов в системе бухгалтерского учета представляют собой ряд управленческих решений, предшествующих решениям тактического и стратегического характера в отношении предприятия, например изменение структуры активов и обязательств компании, эмиссия акций организации и пр.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Васильева Т. А.

Е. И. ПАНКОВА

Ивановский государственный университет

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ

Многие организации рано или поздно сталкиваются с таким понятием, как представительские расходы. Поэтому каждому бухгалтеру необходимо разбираться в данном аспекте. При учете представительских затрат у бухгалтера может возникнуть две проблемы: какие расходы следует принимать к учету как представительские и в чем разница налогового и бухгалтерского учета данных расходов.

При решении первой проблемы обратимся к Налоговому Кодексу РФ. В соответствии с НК РФ к представительским расходам относятся расходы на официальный прием и обслуживание:

- представителей других организаций, с которыми проводятся переговоры с целью дальнейшего сотрудничества;
- участников совета директоров или другого руководящего органа.

На второй вопрос дают ответы законодательные и нормативно-правовые акты РФ. Главным различием между учетом налоговым и учетом бухгалтерским является то, что в первом случае представительские расходы подлежат нормированию (статья 264 п.2 НК РФ), а во втором случае к учету принимаются расходы в полной сумме (п. 7 ПБУ 10/99).

Бухгалтера часто допускают ошибки в учете представительских расходов. К наиболее часто встречаемым нарушениям можно отнести следующие: неправомерное отнесение к указанным расходам затрат по оплате билетов на концерт; затрат на организацию развлечений и отдыха; по оплате виз, затрат на цветы; затрат на оплату проживания участников переговоров; затрат на оплату проезда к месту проведения мероприятия, проживания и питания в гостиницах приглашенных на мероприятие гостей; затрат в честь юбилея организации.

Все эти ошибки искажают финансовый результат деятельности организации и влияют на достоверность отчетности.

Таким образом, важно знать и правильно определять, что является представительскими расходами, а так же правильно учитывать данные расходы на предприятии.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Васильева Т. А.

К. Н. ПУЗЫРЕВА

Ивановский государственный университет

О НЕОБХОДИМОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО ФИНАНСОВОГО УЧЕТА В ЦЕЛЯХ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В связи с более активным участием российских предприятий в деятельности социального характера проблема отражения социальной ответственности в системе бухгалтерского учета и отчетности приобретает все большую актуальность.

Корпоративная социальная отчетность (КСО) является нефинансовой отчетностью предприятия, но все виды деятельности хозяйствующего субъекта, в том числе и социально ориентированные, сопряжены с затратами и выгодами, которые находят объективное отражение в информационной среде бухгалтерского финансового учета.

Однако в настоящее время традиционный бухгалтерский учет не позволяет вести раздельный учет общих и социально значимых объектов и затрат. На наш взгляд, с целью формирования социальной отчетности необходимо расширить границы финансового учета, включив в действующий план счетов показатели, раскрывающие социальный аспект всех хозяйственных операций, в т.ч.:

1) капитальные расходы, связанные с созданием и приобретением основных средств природоохранного назначения;

2) текущие расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией основных средств природоохранного и социального назначения;

3) расходы по приему, хранению, переработке или утилизации экологически вредных и опасных отходов производства;

4) расходы природоохранного и природовосстановительного характера;

6) расходы, направленные на повышение социальной защиты сотрудников предприятия и их профессиональный рост;

7) расходы на деятельность, повышающую корпоративную культуру предприятия;

8) расходы на имиджевую деятельность, повышающую рейтинги предприятия как социально ответственного субъекта хозяйствования.

Таким образом, с точки зрения технологии учетных работ, изменения, которые необходимо внести в бухгалтерский учет для обеспечения нужд формирования КСО, можно рассматривать как совершенствование организации аналитического учета затрат.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

ОБ ОТРАЖЕНИИ В ОТЧЕТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОПЕРАЦИОННОЙ АРЕНДЕ

В соответствии со стандартом МСФО IAS 17 «Аренда», аренда не соответствующая критериям, установленным для финансовой аренды, аренда признается как операционная.

В связи с переходом к рыночным отношениям арендные сделки всё в большей степени становятся разнообразными. Вместе с тем необходимо отметить, что в части налогового и бухгалтерского аспектов учёта подобных операций существует достаточно много спорных и противоречивых моментов.

1. Учет у арендатора

Компания не признаёт у себя в Отчете о финансовом положении ни арендованный актив, ни обязательство по будущим арендным платежам. Арендные платежи отражаются в качестве операционных расходов равномерно (ежемесячно) в течение срока аренды.

2. Учет у арендодателя

В рамках операционной аренды Компания отражает переданный в аренду актив у себя в Отчете о финансовом положении. Будущие арендные платежи по договору аренды признаются в качестве дебиторской задолженности на протяжении срока действия аренды по мере того, как они становятся подлежащими получению от арендатора. Прямые первоначальные затраты, понесённые арендодателем при заключении договора операционной аренды, должны включаться в балансовую стоимость переданного в аренду актива и не могут быть сразу отнесены на расходы.

Таким образом, главная отличительная характеристика операционной аренды для целей бухгалтерского учета состоит в том, что поскольку риски и выгоды, которые дают право собственности на объект аренды, при операционной аренде арендатору не передаются, то объект при его сдаче в аренду следует продолжать отражать на балансе арендодателя.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

А. С. РАЗУМОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

В настоящее время в России проблемы малого предпринимательства все больше привлекают внимание практиков. Малый бизнес является важным элементом рыночной экономики, без которого государство не может развиваться правильно. Предпринимательская деятельность влияет не только на рост экономики в целом и развитие научно-технического прогресса, но также помогает с решением социальных проблем государства.

На сегодняшний день, развитие малых предприятий сдерживают не малое количество проблем. На первый план выходит проблема высокой налоговой нагрузки, которая заключается в том, что действующая система налогообложения забирает большую долю прибыли, в результате чего, предприятия остаются на грани банкротства. Большинство малых предприятий не выдерживает нагрузки и уходит в «тень».

Следующей проблемой является низкая доступность финансовых ресурсов. Большого стремления со стороны банков выделять кредитные средства для развития малого бизнеса в нашей стране пока не наблюдается. Связано это с большим риском и невозможностью компаний возмещать заемные капиталы.

Также наряду с вышеперечисленными проблемами тесно связана проблема нехватки квалифицированных сотрудников. Данное явление напрямую связано с недостаточным финансированием предприятий. Естественно, при выборе места работы профессиональный специалист пойдет в компанию с большим бюджетом, где ему предложат совсем другой уровень заработной платы, чем в небольшой фирме, где работать зачастую приходится на энтузиазме.

Список проблем, связанных с малыми предприятиями вышеупомянутыми не ограничен. В России в связи с этими обстоятельствами, составлена правительственная программа, которая направлена на развитие и поддержку малого предпринимательства.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шахова И. Ю.

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО

Общемировая тенденция к созданию единого экономического пространства ведет к объективной необходимости применения унифицированных правил финансовой отчетности. После вступления в ВТО, Россия, как один из крупнейших участников мировой торговли, вплотную подошла к внедрению стандартов МСФО – международным стандартам финансовой отчетности.

Международные финансовые стандарты позволяют повысить прозрачность деятельности компаний, расширяют возможности анализа их финансовых показателей, упрощают процедуру доступа к международным рынкам. Все это необходимо для того, чтобы в итоге повысить инвестиционную привлекательность российской экономики, и одновременно дать возможность российским компаниям на равных участвовать в международном бизнесе. Перед национальными учетными стандартами МСФО имеют следующие преимущества:

- при разработке МСФО обобщаются лучшие знания и опыт, накопленный бухгалтерами разных стран;
- их составление принадлежит широкому кругу людей, которые подлежат обсуждению;
- обеспечивают сопоставимость бухгалтерской отчетности компаний разных стран, а также являются условием доступности информации для зарубежных пользователей;
- постоянно совершенствуются;
- наличие четкой экономической логики;
- позволяют значительно сократить расходы по составлению консолидированной отчетности.

Однако следует отметить и недостатки МСФО:

- стандарты ориентированы на развитую рыночную экономику, что затрудняет их использование развивающимися странами;
- рекомендательный характер МСФО, их необязательность применения затрудняет гармонизацию учета.

Применение МСФО в России на сегодняшний день в большей мере декларируется, чем реально осуществляется на практике, но процесс подготовки квалифицированных специалистов в области МСФО ускорился, что говорит о все большем и большем внедрении данных стандартов в российских компаниях.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

ОБ ОТРАЖЕНИИ В ОТЧЕТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ О ЗАТРАТАХ ПО ЗАЙМАМ

У предприятий всех форм собственности всё чаще, объективно возникает потребность привлечения заемных средств, для осуществления своей деятельности и извлечения прибыли. В связи с этим возросла роль правильного учета кредитов и займов в бухгалтериях предприятий.

В соответствии со стандартом IAS 23 "Затраты по займам" затраты по займам могут учитываться либо в стоимости квалифицируемых активов, либо признаваться расходом периода. Поэтому очень важно определить, что относится к квалифицируемым активам.

В соответствии с МСФО квалифицируемый актив — актив, который требует значительного времени на доведение его до состояния пригодности к использованию по назначению или для продажи и существенных расходов на приобретение, сооружение и (или) изготовление. Примерами квалифицируемых активов могут служить производственные компании, электроэнергетические мощности и инвестиционная собственность, поскольку эти объекты могут создаваться кредитной организацией с целью использования их для лизинговых операций.

1. Запасы могут относиться к квалифицируемым активам только в случае, если их производство требует длительного времени. К квалифицируемым активам не относятся финансовые инвестиции, но могут относиться объекты инвестиционного имущества. Актив, который в момент приобретения готов к намеченному использованию или к перепродаже, не является квалифицируемым активом, даже если впоследствии будут понесены затраты в отношении данного актива.

2. Актив, находящийся в процессе восстановления, может быть отнесен к квалифицируемым активам, если затраты на восстановительные работы отвечают установленным требованиям для их капитализации, если восстановление потребует значительного времени, и при этом выполняются все другие критерии.

Таким образом, для правильного учета затрат по займам предприятиям необходимо четко определить, что относится к квалифицируемым активам.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

А. Е. РУМЯНЦЕВА

Ивановский государственный университет

СТАТИЧЕСКИЙ И ДИНАМИЧЕСКИЙ БАЛАНСЫ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА.

Все бухгалтерские балансы принято разделять на две большие группы: статические и динамические.

Терминами статический и динамический баланс мы обязаны одному из самых известных бухгалтеров на протяжении всей истории нашей профессии — Эйгену Шмаленбаху (1873–1955). Статическая теория баланса так была названа им в целях противопоставления своего учения (динамической теории баланса) традиционным взглядам, наиболее ярким выразителем которых он считал последователя И. Ф. Шера (1846–1924) Генриха Никлиша (1876–1946).

Разграничение статического и динамического балансов, связано с тем, какие функции они выполняют и как отражают хозяйственные процессы. Можно выделить ряд критериев: задачи баланса; группировка статей; актив и пассив; оценка статей; амортизация и др.

Цель статического баланса – показать, насколько предприятие в состоянии оплачивать свои долги. Это предполагает рассмотрение актива баланса как имущества, служащего обеспечением долгов фирмы, а пассива — как перечня таких долгов перед собственниками предприятия и прочими кредиторами.

Статическая теория балансоведения основывается на оценочном подходе к определению стоимости чистого имущества – собственного капитала предприятия. Финансовый результат, согласно статической теории, выводится сравнением показателя чистого имущества на конец отчетного периода с аналогичным показателем на начало периода.

Динамический баланс — это метод счетоведения, позволяющий в денежной оценке на определенный момент времени изобразить кругооборот капитала, вложенного в предприятие.

Анализ современных трактовок динамического баланса говорит о том, что в каждом из определений сделан акцент на двух вещах: во-первых, на балансе как способе отображения кругооборота капитала экономического субъекта, и, во-вторых, на балансе как способе измерения эффективности (рентабельности) хозяйственной деятельности.

Можно сделать вывод, что сложность понимания балансов вытекает из множества задач, которые стоят перед ним.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Васильева Т. А.

УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Предприниматели несут юридическую ответственность, которая представляет собой установленную правовыми нормами обязанность претерпевать неблагоприятные последствия при неисполнении ими установленных нормами права (законами) и договорами обязанностей и обязательств. В зависимости от отраслевой принадлежности юридических норм, устанавливающих ответственность, применяются гражданско-правовая, административная и уголовная ответственность предпринимателей. Действует также дисциплинарная, материальная, моральная ответственность.

Основанием уголовной ответственности предпринимателей является совершение деяний, содержащих все признаки состава преступлений, предусмотренные Уголовным кодексом РФ. Под составом преступления понимается совокупность признаков, указанных в уголовном законодательстве, характеризующих конкретное общественно опасное деяние в качестве преступления, которым признаются виновно совершенные общественно опасные деяния, запрещенные УК РФ под угрозой наказания. Виновным в преступлении признается лицо, совершившее деяние умышленно или по неосторожности.

Видами уголовного наказания за противоправные действия при осуществлении предпринимательской деятельности являются: штраф; лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью; обязательные работы; исправительные работы; конфискация имущества; ограничение свободы; арест; лишение свободы на определенный срок. Размер штрафа устанавливается судом в зависимости от тяжести и вида совершенного преступления в сфере экономической деятельности.

Размер уголовного наказания возрастает, если преступления в сфере экономики совершены неоднократно, с применением насилия, а также организованной группой.

Уголовным кодексом РФ установлены различные формы уголовного наказания за совершение предпринимателями различных видов экологических преступлений, например, за загрязнение вод, атмосферного воздуха, морской среды, порчу земли и др.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шахова И. Ю.

Ю. А. САФОНЦЕВА, М. А. ТАРАСОВА
Ивановский государственный университет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСКАЖЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ И ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДЛЯ ЭТОГО МЕТОДЫ ВУАЛИРОВАНИЯ И ФАЛЬСИФИКАЦИИ

Искажение отчетности представляет собой одну из наиболее актуальных проблем в России. В связи с противоречиями в законодательстве и несовершенством методологии бухгалтерского учета, искажение данных отчетности может оставаться незамеченным, что влечет за собой риски для инвесторов, кредиторов или заемщиков.

Вуалирование — искажение данных при соблюдении норм и стандартов бухгалтерского учета. Вуалирование — достаточно часто встречающееся явление в российской практике. Лишь в редких случаях оно носит непредумышленный характер.

Наиболее распространенные способы вуалирования бухгалтерской финансовой отчетности: сворачивание активов и обязательств; дробление статей, с целью последующего объединения с другими статьями отчетности; объединение разнородных сумм в одной статье отчетности; манипулирование показателями по сегментам финансовой отчетности; представление действительных обязательств в качестве условных, и, наоборот, в зависимости от поставленных целей.

Фальсификацию финансовой отчетности — умышленное искажение либо упущение величин или раскрытий информации в финансовой отчетности с целью обмана или введения в заблуждение внутренних и внешних пользователей.

Среди наиболее распространенных приемов фальсификации можно выделить следующие: неправильная оценка отдельных статей баланса; некорректная переоценка объектов основных средств ; не включение в баланс тех или иных сумм; исключение из баланса статьи «Расходы будущих периодов» ; включение в баланс имущества, на которое предприятие не имеет права собственности; занижение (завышение) валюты баланса.

Финансовая отчетность является важнейшим источником информации для пользователей, которая ведет к принятию важных экономических решений. Необходимо стремиться к достоверной и полезной для пользователей отчетности и поэтому надо избегать (устранять) искажения в отчетности

Руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

А. С. СТРИГАНОВА

Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

С каждым годом все больше людей и руководителей организаций приходят к мысли о необходимости страхования рисков, возникающих в процессе осуществления предприятиями своей деятельности. Страховые структуры предлагают взять на себя самые разные угрозы.

Программы страхования малого бизнеса существуют во многих странах. В России же государственная поддержка страхования малого бизнеса практически отсутствует. Несмотря на установленную законом возможность льготного страхования, конкретные механизмы компенсации затрат малого предприятия на страхование не прописаны. Но страховые компании предлагают широкий спектр услуг для страхования.

Страховые компании в последнее время отношение к малому бизнесу кардинально поменялось – они стали более охотно страховать разные риски, возникающие в связи с деятельностью малого предприятия, так как схемы, по которым страхуются крупные предприятия, рассчитаны не только на страхование рисков, но и на снижение отчислений по налогам.

Основными типами страхования малого бизнеса можно считать: страхование имущества, страхование перерыва в производстве, страхование гражданской и профессиональной ответственности.

1. Страхование имущества для малого бизнеса может не просто помочь бизнесмену решить проблемы с компенсационными выплатами, выставившими иск, работниками, но и в прямом смысле выжить. Многие страховые организации позволяют малому бизнесу оплачивать страховые договора по имущественному страхованию в рассрочку по графику.

2. Страхование от простоев. Простой в работе может вызвать даже лопнувшая не вовремя труба. Застраховавшись от простоев, компания может рассчитывать на оперативную выплату средств, которые помогут быстро возобновить осуществление своей обычной деятельности.

3. Страхование ответственности. Согласно законодательству РФ, организации должны в обязательном порядке возмещать третьим лицам или государству ущерб, нанесённый природе, людям или другим фирмам.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шахова И. Ю.

ВИДЫ ЛИКВИДАЦИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

В период перехода экономики от административно-хозяйственной к рыночной системе появляется потребность в переосмыслении форм и методов ведения экономики предприятия. При этом возникает множество вопросов и проблем с тем, как ликвидировать юридическое лицо правильно, чтобы потом не было долгих и неприятных судебных процессов. Ликвидация может быть связана как с потерей интереса собственников фирмы к данному бизнесу или убыточностью фирмы.

Ликвидация – прекращение деятельности юридического лица или индивидуального предпринимателя без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Добровольная ликвидация – это прекращение деятельности по решению учредителей или уполномоченных лиц юридического лица. В большинстве случаев поводом становится низкая прибыль или налоговые риски. Решение о ликвидации принимается органом, уполномоченным учредительными документами организации. В обществах с ограниченной ответственностью – Общее собрание участников, в акционерных обществах – Общее собрание акционеров, в некоммерческих партнерствах, ассоциациях, союзах – общее собрание членов. Некоммерческий фонд может быть ликвидирован только на основании решения суда.

На общее собрание выносятся следующие вопросы:

- 1.Принятие решение о ликвидации.
- 2.Назначение ликвидационной комиссии (ликвидатора) и избрание председателя ликвидационной комиссии;
- 3.Порядок и сроки ликвидации, в том числе уведомление кредиторов о ликвидации.

Возможна и принудительная ликвидация в соответствии с судебным решением. Основаниями для нее, например, может быть – осуществление юридическим лицом своей деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо при отсутствии обязательного членства в саморегулируемой организации или необходимого в силу закона свидетельства о допуске к определенному виду работ, выданного саморегулируемой организацией. Случаи принудительной ликвидации юридического лица могут предусматриваться только Гражданским кодексом. Требование о принудительной ликвидации юридического лица

праве подать: местная администрация, ИНФС, прокуратура, антимонопольная служба и другие гос. органы.

Не зависимо от вида ликвидация, она должна проходить в соответствии с законодательством, а не в обход его.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Шитик Е. В.

М. А. ТАРАСОВА

Ивановский государственный университет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕНВД СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) — система налогообложения, которая может использоваться небольшими фирмами и ИП при осуществлении определенных видов деятельности (п. 2 ст. 346.26 НК РФ).

Следует отметить некоторые преимущества и недостатки этой системы. Так, к положительным аспектам можно отнести: возможность начать применение ЕНВД и отказаться от него в любом месяце года; возможность совмещать ЕНВД с другими режимами налогообложения; простота расчета налога при ЕНВД; возможность для ИП сократить сумму уплачиваемого налога до нуля, а для юридических лиц — наполовину; возможность ведения юридическими лицами бухучета и составления бухгалтерской отчетности по упрощенным вариантам; возможность не применять контрольно-кассовые машины при продаже товаров.

Отрицательные аспекты ЕНВД: необходимость уплаты тех налогов, на которые не распространяется освобождение при применении ЕНВД (платежи в фонды, НДС, транспортный, земельный, водный налоги, налог на имущество от кадастровой стоимости), и представления отчетности по ним; необходимость отслеживания пределов ограничений, дающих возможность применения системы ЕНВД, и пересчета налогов в соответствии с общей системой налогообложения при выходе за эти пределы; необходимость ведения юридическими лицами бухучета, нужного только для составления бухгалтерской отчетности и никак не влияющего на данные, на основании которых рассчитывается налог при ЕНВД.

На уровне законодательной власти уже давно обсуждается вопрос отказа от ЕНВД. Цель отказа: увеличение количества налогоплательщиков общего режима налогообложения и упрощенной системы налогообложения для увеличения налоговых поступлений в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации.

Руководитель: канд. экон. наук, доцент Шахова И. Ю.

А. С. ШИЛИНА

Ивановский государственный университет

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В современном мире в условиях научно-технической революции огромное значение для бухгалтерской работы имеют различные информационные системы. На рынке предлагаются разнообразные информационные системы, которые позволяют автоматизировать бухгалтерский учет и актуализировать знания бухгалтера.

В связи с ростом количества предприятий и фирм, а так же их расширением, получили популярность информационные системы, предназначенные для бухгалтеров. Они значительно облегчили работу сотрудников с большим количеством документов. Немаловажным преимуществом является автоматизированная обработка различных операций бухгалтерского учета, при которой практически невозможно появление случайных ошибок, характерных для ручной обработки. Также в современных информационных системах может выполняться большое количество необходимых задач внутреннего контроля. Автоматизированные системы бухгалтерского учета могут и выполняют некоторые необходимые операции автоматически. Например, учет расчетов по заработной плате с сотрудниками, начисление НДФЛ; операции по банку и кассе; начисление амортизации; расчеты с покупателями и поставщиками и другие разделы учета.

На данный момент уже насчитывается большое количество различных систем, каждая из которых отличается своими функциями. Но больше всего на российском рынке известны такие информационные системы, как: «1С», «Главбух», «АйТи», «Галактика – Парус», «ДИЦ», «БЭСТ», «Инфин», «Инфо – бухгалтер», «R-StyleSoftwareLab» и другие.

Таким образом, современные информационные системы охватывают все аспекты бухгалтерского дела. Они позволяют оценить текущее финансовое положение предприятия, упорядочив бухгалтерский учет и работу бухгалтера. На сегодняшний день, наверное, ни один руководитель не представляет решения управленческих задач без автоматизированной системы.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Шахова И. Ю.

СОДЕРЖАНИЕ

Научная конференция «ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ»

Секция «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

<i>Андреева Е. Е.</i> Российское национальное миропонимание в экономическом исследовании.....	3
<i>Азарова Т. В.</i> Современные подходы к толкованию сущности конкуренции.....	4
<i>Алексеева С. В.</i> О формах государственно-частного партнерства.....	5
<i>Анисимов А. С.</i> Динамика индексов цен на примере российской экономики (индекс Ласпейреса).....	6
<i>Арутюнян А. Г.</i> Понимание богатства в трудах представителей неоклассической теории.....	7
<i>Баймашев А. А.</i> Экономическая теория счастья.....	8
<i>Бахирева К. В.</i> Проблема молодежной безработицы в Ивановской области.....	9
<i>Беликов Е. С.</i> Особенности российской инфляции и проблемы ее регулирования.....	9
<i>Бубнова А. Д.</i> Проблемы развития малого бизнеса в Ивановской области.....	10
<i>Бутикова Е. В.</i> Источники богатства народов в трудах меркантилистов.....	11
<i>Власова А. А.</i> Обеспечение продовольственной безопасности и роль импортозамещения на примере экономики России.....	12
<i>Голубев А. С.</i> Теневая экономика и ее структура.....	13
<i>Гречев И. С.</i> Виды и особенности человеческого капитала.....	14
<i>Ежова П. С.</i> Понятие и виды аутсорсинга.....	15
<i>Зайцева Е. Н.</i> Механизмы развития потенциала Интернет-технологий в регионе.....	16
<i>Иванова А. В.</i> Особенности информационной поддержки бизнеса в условиях современной российской экономики.....	17
<i>Исаев А. Д.</i> Инструменты преодоления кризиса и оживление в современной российской экономике.....	18
<i>Калмыкова А. Д., Амирханова Д. М.</i> Роль инноваций в современной экономике.....	18
<i>Караева К. Р.</i> Динамика уровня жизни населения в РФ за 2010–2016 годы.....	19
<i>Квашнина Д. С.</i> Понимание капиталистической системы производства в XVII–XVIII веках.....	20
<i>Кокурина В. Д.</i> Специфика российской инфляции: ее типы и факторы.....	21
<i>Кокурина В. Р.</i> Влияние схем ухода от налогообложения юридических лиц на поступление налогов в бюджет и развитие национальной экономики.....	22
<i>Костюченко Ю. В.</i> Теория человеческого капитала.....	23
<i>Крылова Е. Р.</i> Выход из «новой нормальности».....	24
<i>Кулаков Д. И.</i> Концепция благосостояния.....	25
<i>Лопатина Н. В.</i> Теория социально-рыночного хозяйства.....	26

<i>Мальшиев Д. М.</i> Значение концепции государства всеобщего благоденствия.	27
<i>Мезенцова Ю. Ю.</i> Сравнительная характеристика «старого» и «нового» институционализма.....	28
<i>Мередов А. Ч. О.</i> Концепция социальной безопасности.....	29
<i>Миროнова А. А.</i> Концепция теорий потребностей и мотивации работников	30
<i>Мурадова С. Р.</i> Концепция доверия в экономике.....	31
<i>Мякишева С. С.</i> Роль потребителей продукции в рыночной экономике...	32
<i>Осокина А. С.</i> Теория экономического либерализма и этапы ее развития	33
<i>Романова Ю. В.</i> Теория социально-экономической генетики.....	34
<i>Созонова О. С.</i> Специфика современного состояния рынка труда. Проблема безработицы.....	35
<i>Степанов А. С.</i> Концепция государства всеобщего благоденствия, общества потребления.....	36
<i>Фрицлер М.</i> Понятие прав собственности в институциональной экономике.	37
<i>Хабарова Д. С.</i> Дж. Коммонс как основоположник социально-правового направления.....	38
<i>Хохлова Е. Е.</i> Становление понимания богатства в экономической литературе XVII–XVIII веков.....	39
<i>Хромова Е. Ф., Паноша А. К.</i> Российский рынок страховых услуг: инструменты и перспективы развития.....	40
<i>Шаров И. А.</i> Понимание роли человека в XX веке.....	41
<i>Шахов Д. А.</i> Теория социального государства: экономический аспект.....	42
<i>Шеенко И. А.</i> Концепция социальной безопасности.....	43
<i>Шилина А. С.</i> Проблемы молодежной безработицы в современном обществе: причины и пути решения (На примере промышленно развитых стран).....	44
<i>Шишкин К. А.</i> Ненаблюдаемая экономика как часть теневой экономики	45
<i>Шоличева А. А.</i> Доступность кредитования малого бизнеса в Российской Федерации.....	46
<i>Юдина А. М.</i> Торстейн Веблен и его учение об институтах.....	47

Секция

«ЭКОНОМИКА И МАРКЕТИНГ»

Подсекция 1

«ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ»

<i>Бегларян Л. Р.</i> Методология оценки человеческого капитала.....	48
<i>Белова А. С.</i> О тенденциях развития швейной промышленности России в условиях экономических санкций.....	49
<i>Блохина А. А., Власова А. А.</i> Проблемы и перспективы развития экономики стран ЕС.....	50
<i>Борисов А. А.</i> Повышение эффективности использования инновационного потенциала.....	51
<i>Гришина А. Ю., Молчанов И. В.</i> Проблемы интеграционного пути развития (На примере Великобритании).....	52

Жуммыева В. Х. О влиянии экономических санкций на развитие сельского хозяйства России.....	53
Киселева А. В. Экономическая динамика, этапы экономического роста в России	54
Куликова К. Н. Характеристика трудового потенциала Российской Федерации	55
Майорова Е. А. Субъекты экономической системы. Роль государства в регулировании экономических процессов.....	56
Молчанова А. Г. Антимонопольная политика государства и поддержка малого предпринимательства.....	57
Рябова Ю. С. Ресурсосбережение как фактор повышения эффективности экономики.....	58
Севериков Д. В. Развитие рыночной инфраструктуры.....	59
Фатахетдинова К. Р. Научно-технический прогресс как фактор экономического развития.....	60

Подсекция 2

«АКТУАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ»

Блинова Е. Д. «Free» - модель в развитии бизнеса.....	61
Головкин Д. С. Разработка методического подхода к оценке экономического потенциала на основе сбалансированной системы показателей.....	62
Журинов В. А. Создание нового стиля с помощью онлайн-конструирования в рамках НТИ (FASHION NET).....	63
Захаров А. М. Инновационное развитие учреждения дополнительного образования (На примере ЦТТ «Новация»).....	64
Зубкова О. А. Маркетинговая стратегия компании «Евросеть».....	65
Ивашина А. А. Сегментация рынка автозаправок (На примере ОАО «ЛУКОЙЛ» сеть автозаправок).....	66
Калайчев М. В. Оборачиваемость оборотных активов как фактор повышения конкурентоспособности предприятия.....	67
Капранова Е. С. Влияние элементов маркетинговой политики на развитие компаний.....	68
Кирьянов А. Е. Тренд современной экономики: кастомизация.....	69
Киселева Н. С. Анализ влияния конкурентной среды на деятельность предприятия.....	70
Комиссаров А. О. Особенности управления дебиторской задолженностью в условиях экономического кризиса.....	71
Кузьмичева В. В. Факторы экономической устойчивости промышленного предприятия.....	72
Куртова С. Н. О проблемах малого строительного бизнеса в условиях кризиса в 2015 – 2016 гг.	73
Ларин А. М. Новые технологии в ритейле.....	74
Маркова Т. О. Анализ конкурентоспособности продукции предприятий сферы сотовой связи.....	75

<i>Пантюшин М. Д.</i> Управление затратами как процесс повышения стоимости предприятия.....	76
<i>Романова А. В.</i> Основные модели электронной коммерции. Модель В2С.	77
<i>Садовская А. А.</i> Коммуникационная политика предприятия (На примере ООО «ЭЛЬДОРАДО»)	78
<i>Смирнов С. В.</i> Роль высших учебных заведений в развитии инновационной экономики России.....	79
<i>Супрунок М. С.</i> Ценовая политика предприятия в современных условиях	80
<i>Шарова Ю. В.</i> Финансовые потоки как инструмент совершенствования логистической системы.....	81
<i>Штыков А. Р.</i> IT-бизнес в российских реалиях.....	82

Секция

«СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА»

Подсекция 1

«СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА»

<i>Бекарян А. А.</i> Сбытовая политика организации. Управление сбытом.....	83
<i>Варсановьева Ю. О.</i> Теория игр и ее практические приложения в современных условиях.....	84
<i>Васильева Ю. М.</i> Формирование системы стратегического управления организацией.....	85
<i>Иващенко М. Д.</i> Повышение качества продукции на предприятии ЗАО «Ремиз»	86
<i>Кокушкина Л. О.</i> Особенности осуществления стратегического управления в современных организациях.....	87
<i>Кулешова Н. А.</i> Пути повышения конкурентоспособности предприятия ОАО «ДСК».....	88
<i>Курицын А. В.</i> Пути повышения конкурентоспособности предприятия ООО «САВТЕКС».....	89
<i>Курочкина А. А.</i> Экономическая модификация метода анализа иерархий	90
<i>Масленников В. А.</i> Методический подход к разработке стратегии развития банковских услуг.....	91
<i>Малафеева А. Е.</i> Совершенствование информационного обеспечения управления организацией ООО «ЭККО-РОС».....	92
<i>Муравьева К. А.</i> Процессный подход к формированию стратегии.....	93
<i>Патрикеева Д. Д.</i> Проблемы использования методов стратегического анализа на российских предприятиях.....	94
<i>Птицына Е. Е.</i> Повышение эффективности использования производственной мощности на предприятии ОАО «ИЗТС».....	95
<i>Рыбакина Я. С.</i> Управление стратегической конкурентоспособностью...	96
<i>Савельев А. Ю.</i> Управление конкурентоспособностью современных организаций.....	97
<i>Саландина Е. Д.</i> Повышение качества продукции на предприятии «Вавилон*С».....	98
<i>Смирнова Д. К.</i> Совершенствование оперативно-производственного планирования на предприятии ООО «Мария».....	99

<i>Шабанова С. С.</i> Конкурентоспособность организации и пути ее повышения на примере АКБ «Кранбанк».....	100
<i>Шахов И. С.</i> Давление конкуренции на рынок банковских услуг.....	101

Подсекция 2

«УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ»

<i>Владимирова Э. Г.</i> Различия организационных культур в зависимости от специфики предприятия.....	102
<i>Гаврилов А. И.</i> Междисциплинарный подход к созданию и продвижению HR-бренда.....	103
<i>Голубев А. С.</i> Лидерство в системе менеджмента современного предприятия..	104
<i>Зайцева Е. Е.</i> Модели как инструмент формирования организационной культуры.....	105
<i>Патрикеева Д. Д.</i> Ключевое противоречие в системе управления человеческими ресурсами современных российских предприятий.....	106
<i>Фай С. Н.</i> Оптимизация уровня централизации управления.....	107

Секция

«СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НАУКЕ, ОБРАЗОВАНИИ И БИЗНЕСЕ»

<i>Андреева Н. А.</i> Тенденции развития электронной коммерции.....	108
<i>Барышева К. А.</i> Анализ работы системы учета движения некондиционной продукции в производственных условиях.....	109
<i>Белоусова Е. Н.</i> Разработка модели базы данных информационной системы управления государственным имуществом.....	110
<i>Бойков А. А.</i> Совершенствование механизма «Рабочее место кассира»...	111
<i>Болотникова Т. А.</i> Необходимость совершенствования общеобразовательного курса по информационным технологиям.....	112
<i>Еловских Н. С., Вакуров Д. В., Жафяров Р. Ш.</i> Система актуализации информации о контрагентах в корпоративной CRM-системе.....	113
<i>Жафяров Р. Ш.</i> Разработка системы безопасности информационной инфраструктуры организации.....	114
<i>Кротова Е. С.</i> Ключевые тенденции инноваций в e-commerce.....	115
<i>Маслова А. В.</i> Внедрение системы дистанционного обучения «Мой университет» в ИвГУ.....	116
<i>Мишенкова Е. А.</i> Возможности системы Контур.Диалок. Маршруты согласования.....	117
<i>Морозова Д. Д., Сафонова А. Д.</i> Современные проблемы киноиндустрии России.....	118
<i>Офилова А. И.</i> Условия эффективной работы системы логистики на предприятии.....	119
<i>Павлов К. С.</i> Обучение робототехнике среди детей начальных классов...	120
<i>Стрельцов Ю. А.</i> Пути решения проблемы обучения SEO-специалиста.	121

<i>Тихов В. В.</i> Инструментальные средства имитационного моделирования экономических систем и пути их совершенствования.....	122
<i>Толстова Е. М.</i> Внедрение электронного документооборота в условиях современного предприятия.....	123
<i>Хурамова Ф. У.</i> Роль CRM-систем в повышении эффективности деятельности компании.....	124
<i>Черемыкина Е. Д.</i> Особенности закупочной логистики на дорожно-строительном предприятии.....	126

Секция

«ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»

<i>Абдулова Ж. В.</i> Финансовая политика организации.....	127
<i>Астанов Р. А.</i> Европейская валютная система: проблемы и перспективы развития.....	128
<i>Волков Н. Е.</i> Местные бюджеты: проблемы сбалансированности.....	129
<i>Востокова А. Е.</i> Управление дебиторской задолженностью организации..	130
<i>Гиголаев А. А.</i> Роль финансовой стратегии в обеспечении финансовой устойчивости регионального коммерческого банка.....	131
<i>Журова М. М.</i> Кредитный рейтинг как инструмент оценки кредитоспособности заемщиков — юридических лиц.....	132
<i>Катахина В. А.</i> Современное состояние страхового рынка России и перспективы его развития.....	133
<i>Касаткина Е. А.</i> Повышение эффективности сотрудничества и коммуникации в Private banking.....	134
<i>Коновалова А. Ю.</i> Проблемы банковского менеджмента при управлении ликвидностью в коммерческом банке.....	135
<i>Корнилова А. А.</i> О налоговом консультировании.....	136
<i>Ле Ми Чанг.</i> Депозитные операции как источник ресурсной базы коммерческого банка.....	137
<i>Ликинова В. М.</i> Современное состояние банковского кредитования в Российской Федерации.....	138
<i>Маврычев И. А.</i> Инвестиции в денежные знаки: специфика, доходность, сроки окупаемости.....	139
<i>Максимова М. В.</i> Внебюджетные фонды Российской Федерации: тенденции развития.....	140
<i>Мацеева Т. Т.</i> Банковские вклады как основной инструмент аккумуляции сбережений населения в условиях нестабильности.....	141
<i>Назир Д. М.</i> Интернет-банкинг как инновация в банковской системе....	142
<i>Новикова А. Д.</i> Современные банковские продукты и услуги: сетевое развитие банков.....	143
<i>Омельшина Е. А.</i> Система ответственности за нарушение налогового законодательства в Российской Федерации.....	144

<i>Охлопкова М. Д.</i> Роль стратегии социально-экономического развития в формировании финансовой политики Ивановской области.....	145
<i>Питалева К. И.</i> Организация риск-менеджмента в коммерческом банке..	146
<i>Прокофьева У. Н.</i> Новые предложения в сфере кредитования малого бизнеса (На примере ПАО Сбербанк).....	147
<i>Пустовойт А. А.</i> Налоговое планирование как часть управления финансами организации.....	148
<i>Ранжина В. С.</i> Национальная платежная система: региональный аспект	149
<i>Сафронова В. С.</i> Применение зарубежного опыта private banking в российской практике.....	150
<i>Сергеева Н. А.</i> Определение причин ухудшения финансового состояния регионального банковского сектора.....	151
<i>Смирнова А. О.</i> Проблемы налогообложения акцизами алкогольной продукции в РФ и возможные пути их решения.....	152
<i>Смурова Н. Е.</i> Проблема привлечения сбережений населения во вклады коммерческих банков на современном этапе.....	153
<i>Снегирева Н. Е.</i> Налогообложение доходов физических лиц: пути совершенствования.....	154
<i>Соловьев В. А.</i> Управление собственным капиталом организации.....	155
<i>Тарасова Н. В.</i> Имидж как фактор конкурентоспособности коммерческого банка.....	156
<i>Уладжаева О. Н.</i> Обоснование реформирования системы обязательного резервирования в кредитных организациях России.....	157
<i>Фероян Ш. Т.</i> Депозитная политика коммерческого банка.....	158
<i>Четверикова Е. А.</i> Проблемы финансовой устойчивости региональных коммерческих банков.....	159
<i>Ямалетдинова М. Р.</i> Управление заемным капиталом организации.....	160

Секция

«ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, АУДИТА»

<i>Амелина Ю. В.</i> Об отражении в отчетности информации об ассоциированных компаниях.....	161
<i>Афанасьева А. П.</i> Понятие налоговой оптимизации.....	162
<i>Бодягина О. А.</i> Проблемы расчета ставки дисконтирования при принятии инвестиционных решений.....	163
<i>Бодягина О. А., Амелина Ю. В.</i> Об отражении в отчетности информации о доходах.....	164
<i>Борисова Ю. А., Разумова А. С.</i> Глобальные проблемы бухгалтерской финансовой отчетности.....	165
<i>Боровикова М. С.</i> Бухгалтерский учет расходов на аутсорсинг.....	166
<i>Васильева А. И.</i> Анализ себестоимости строительной продукции и резервов ее снижения.....	167

<i>Викторова М. А.</i> Требования к учету вознаграждений работникам в МСФО и РСБУ.....	168
<i>Викторова М. А., Калинина Ю. С.</i> Необходимость формирования оценочных обязательств в современных условиях.....	169
<i>Грязнов В. С.</i> Особенности анализа качества полученной прибыли.....	170
<i>Грязнов В. С., Журавлева В. А.</i> Особенности отражения лизинговых операций по МСФО и РСБУ.....	171
<i>Ерисова А. Е.</i> Гармонизация национальных и международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности.....	172
<i>Жаворонкова Е. А., Николаева К. А.</i> Значение бизнес-инкубаторов в развитии субъектов малого предпринимательства.....	173
<i>Жаворонкова Е. А.</i> Методы представления денежных потоков согласно МСФО	174
<i>Журавлева В. А., Каштанова Е. А.</i> Автоматизация трансформации отчетности из РСБУ в МСФО.....	175
<i>Журавлева В. А.</i> Ретроспективное и перспективное отражение изменений в учетной политике в соответствии с МСФО.....	176
<i>Каштанова Е. А., Романова Е. В.</i> Основные вопросы применения МСФО в России.....	177
<i>Калинина Ю. С., Тарасова М. А.</i> Особенности применения патентной системы налогообложения.....	178
<i>Калинина Ю. С.</i> Учет давальческого сырья у переработчика.....	179
<i>Кахраманова С. Ф.</i> Новации: внедрение федеральных стандартов бухгалтерского учета в России.....	180
<i>Каштанова Е. А.</i> Проблемы перехода на международные стандарты финансовой отчетности в России.....	181
<i>Каштанова Е. А., Амелина Ю. В.</i> Об отражении в отчетности информации об обесценении активов.....	182
<i>Костерина Е. И.</i> О необходимости использования системы «директ-костинг» в деятельности отечественных предприятий.....	183
<i>Котченко Е. Н.</i> Отраслевые особенности бюджетного процесса.....	184
<i>Кубатулина К. О.</i> Оценка эффективности лизинговых операций.....	185
<i>Макарова В. Е.</i> Социальные налоговые вычеты на лечение: варианты предоставления.....	186
<i>Николаева К. А., Стриганова А. С.</i> Вопросы регистрации индивидуальных предпринимателей.....	187
<i>Николаева К. А.</i> Бухгалтерские и налоговые ошибки в отчетности.....	188
<i>Никошина Н. Е.</i> Оценка активов и расходов в системе бухгалтерского учёта	189
<i>Панкова Е. И.</i> Бухгалтерский и налоговый учет представительских расходов.....	190
<i>Пузырева К. Н.</i> О необходимости трансформации бухгалтерского финансового учета в целях формирования корпоративной социальной отчетности российских предприятий.....	191
<i>Пузырева К. Н., Амелина Ю. В.</i> Об отражении в отчетности информации об операционной аренде.....	192
<i>Разумова А. С.</i> Проблемы малого предпринимательства в России.....	193
<i>Романова Е. В.</i> Достоинства и недостатки применения МСФО.....	194

<i>Романова Е. В., Амелина Ю. В.</i> Об отражении в отчетности информации о затратах по займам.....	195
<i>Румянцева А. Е.</i> Статический и динамический балансы: сравнительная характеристика.....	196
<i>Сафонцева Ю. А.</i> Уголовная ответственность предпринимателя.....	197
<i>Сафонцева Ю. А., Тарасова М. А.</i> Актуальные проблемы искажения отчетности и применяемые для этого методы вуалирования и фальсификации.....	198
<i>Стриганова А. С.</i> Особенности страхования малого бизнеса в России.....	199
<i>Стриганова А. С., Третьякова Е. Д.</i> Виды ликвидации юридического лица.....	200
<i>Тарасова М. А.</i> Актуальные проблемы использования ЕНВД субъектами малого и среднего бизнеса.....	201
<i>Шилина А. С.</i> Современные информационные системы в бухгалтерском учете.....	202

Подписано в печать 17.04.2017 г.
Формат 60 x 84 1/16. Бумага писчая. Печать плоская.
Усл. печ. л. 12,3. Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 50 экз.

Издательство «Ивановский государственный университет»
153025 Иваново, ул. Ермака, 39
(4932) 93-43-41 E-mail: publisher@ivanovo.ac.ru