

Министерство образования и науки Российской Федерации

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»

**МОЛОДАЯ НАУКА
В КЛАССИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ**

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

Иваново, 22–26 апреля 2013 г.

**Часть II
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Иваново
Издательство «Ивановский государственный университет»
2013

ББК 66.3(2)3
М 754

Молодая наука в классическом университете : тезисы докладов научных конференций фестиваля студентов, аспирантов и молодых ученых, Иваново, 22–26 апреля 2013 г. : в 7 ч. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2013. – Ч. 2: Современные проблемы российской экономики. – 232 с.

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.

Редакционная коллегия:

д-р ист. наук **Д. И. Польшинский** (ответственный редактор),
д-р экон. наук **В. И. Куликов**, д-р экон. наук **В. Н. Щуков**,
д-р экон. наук **А. Б. Берендеева**, д-р экон. наук **А. И. Новиков**,
д-р экон. наук **Н. А. Амосова**, д-р экон. наук **А. С. Лифшиц**,
канд. экон. наук **Д. А. Маринцев**, канд. экон. наук **И. А. Сокова**,
канд. экон. наук **Е. С. Васильчук**, канд. экон. наук **В. П. Тихомирова**,
канд. экон. наук **С. В. Данилова**, канд. экон. наук **С. В. Симонцева**,
канд. экон. наук **Е. Е. Николаева**

Издается в авторской редакции

ISBN 978-5-7807-1002-8

© ФГБОУ ВПО «Ивановский
государственный университет», 2013

Подсекция 1

«Проблемы и тенденции развития национальной экономики»

Н. С. АЛЕКСЕЕВА.

Ивановский государственный университет

**О СОСТОЯНИИ И НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ
ТОРГОВЛИ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Торговля представляет собой важнейший элемент инфраструктуры рынка, ее роль не ограничивается лишь материальным распространением продукции. Розничная торговля стимулирует производство и задает ему определенное направление. От ее состояния зависит развитие отечественного, и, в частности, местного производства. Именно в торговой сфере выясняется, насколько производство соответствует потребностям населения. Основные цели, стоящие перед торговой отраслью – полностью удовлетворять потребности жителей нашей области, стремиться приблизить уровень обслуживания к европейским стандартам.

Развитие розничной торговли в Ивановской области в 2010 – 2011 гг. характеризовалось следующими показателями: Доля торговли в ВРП в 2010 году составила 7,23 процента, что превышает аналогичные показатели в соседних регионах. В структуре товарооборота потребительского рынка Ивановской области в 2011 г. доля оборота розничной торговли занимает более 50 %, численность работников розничной торговли составила 5,7 % от общей численности работников, занятых в организациях всех видов экономической деятельности, при этом среднемесячная заработная плата работников выросла на 11,6 % и составила 83,7 % от среднемесячной заработной платы работников в целом по экономике области. По темпам роста розничного товарооборота Ивановская область заняла 2 место из 18 регионов Центрального Федерального округа. Индекс физического объема составил 118,2% к предыдущему году (по Российской Федерации – 108,1%, по ЦФО – 109,7%), среднедушевой оборот розничной торговли в 2011 году составил 86035 рублей, или 117,8 % к прошлому году в сопоставимых ценах, однако он остается одним из самых низких в ЦФО.

Для качественного преобразования розничной торговли в регионе можно предложить следующие направления ее дальнейшего развития: развитие инфраструктуры стационарной (магазинной) торговой сети, развитие дистанционной торговли, оптимизация деятельности мелкорозничной торговли, проведение тематических ярмарок, развитие розничной торговли в сельской местности.

Научный руководитель: ст. преподаватель О. И. Успенская

А. В. БАРАШКОВА

Ивановский государственный университет

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ВВП В РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ

Валовой внутренний продукт – это макроэкономический показатель, выражающий стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны в течение года, рассчитанную в рыночных ценах.

Именно ВВП является важнейшим индикатором масштабов развития экономики той или иной страны.

В России за последнее десятилетие в целом наметилась положительная тенденция изменения ВВП. С 2000 года по 2008 год ВВП медленно, но верно рос со средними темпами в 5-7%. В 2009 году в связи с мировым финансовым кризисом ВВП России по отношению к 2008 году составил 92,2 %. Валовая добавленная стоимость сократилась за год в обрабатывающих производствах – на 13,9%; в строительстве – на 16,4%, в оптовой и розничной торговле – на 8,3%. В 2010 году вновь наметилась тенденция к росту. И уже в 2012 году ВВП России составил 62356,9 млрд рублей.

За период с 2000 года по 2011 год ВВП вырос в 1,66 раз. Но, к сожалению, по сравнению со странами СНГ это лишь восьмое место из десяти по данному показателю. К примеру, ВВП Азербайджана за этот же период вырос в 4,07 раза, Казахстана – в 2,35 раза, а Беларуси – в 2,13 раза.

В целях осуществления управленческого воздействия на различные субъекты рынка в практике планирования развития национальной экономики возникает острая необходимость определения прогнозных значений величины ВВП. Данный процесс основан на построении и анализе трендовых моделей.

Проведя анализ ВВП РФ за 2000-2012 г.г., мы получили следующую функциональную зависимость, в наилучшей степени аппроксимирующую изучаемый временной ряд, характеризующий динамику ВВП России.

$$Y=10600+1586,1x-538,73x^2+121,16x^3-5,7321x^4-0,7043x^5+0,0518x^6$$

На основе полученного уравнения возможен расчет прогнозных значений ВВП, используемых при составлении краткосрочных и среднесрочных концепций развития страны.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Л. А. Смирнова

Н. Е. БЕЛОВА

Ивановский государственный университет

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА БЕЗРАБОТИЦЫ

Безработица относится к числу наиболее острых социально-экономических проблем современного общества и борьба с ней должна опираться на комплексное и взаимосвязанное изучение основных параметров рынка труда: уровня и продолжительности безработицы.

Оценка связи между уровнем безработицы и её продолжительностью в Ивановской области за достаточно длительный период (2005 - 2011 годы) показала, что зависимость между ними имеет обратный характер, а теснота связи незначительна. Этот факт доказывает необходимость обоснования роли каждой компоненты безработицы с целью разработки комплекса дифференцированных мер по снижению напряженности на региональном рынке труда.

Интегральный показатель безработицы (ИПБ) показывает число чел.-дней безработицы в среднем на одного человека ЭАН (таблица 1).

Таблица 1.

ИПБ и его компоненты в Ивановской области в 2005 – 2011 годах

	Уровень безработицы, %	Средняя продолжительность безработицы, дн.	Интегральный показатель, чел.-дн.
2005	6,8	255	17
2009	10,7	177	19
2011	6,6	222	15

Максимального значения ИПБ достиг в кризисном 2009 году. Но его рост был вызван только повышением уровня безработицы на фоне значительного снижения ее продолжительности. В 2011 году в результате реализации программ по снижению напряженности на рынке труда Ивановской области ИПБ значительно снизился и достиг наилучшего значения в рассматриваемом периоде времени. Но его улучшение вновь было связано только со снижением уровня безработицы. Подобная ситуация стала следствием того, что в программах противодействия безработице главное внимание уделялось созданию временных рабочих мест. Такая политика ведет к сокращению числа безработных, но не способствует сокращению продолжительности безработицы. Решение этой проблемы предполагает создание постоянных рабочих мест с достойной заработной платой и условиями труда. Длительная безработица связана также с несоответствием структуры спроса и предложения рабочей силы, главную роль в ликвидации которого должна играть система профессионального образования.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Н. А. Рухманова

Ю. С. БОБКОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ

Конкурентные преимущества всегда связаны с осуществлением определенных перемен, при этом изменения, в той или иной степени, всегда связаны с инновациями. Ускорение и целенаправленное инновационное развитие превратились в необходимый элемент и средство экономического развития промышленно развитых стран.

В настоящее время проблеме развития инновационной экономики уделяется все больше внимания на разных уровнях. Однако следует понимать, что ее стимулирование не возможно без построения системы внедрения результатов научного труда в жизнь, выведения готового продукта на рынок.

В России всегда остро стояла проблема коммерциализации изобретений, одной из причин которой является отсутствие инновационной инфраструктуры.

Изобретатель зачастую сталкивается с проблемой изготовления опытного образца, доступ к инжиниринговым структурам практически отсутствует, по той причине, что таких структур в России практически нет. Не маловажной проблемой становится определение стоимости изделия, для этого нужно иметь хотя бы пилотную линию, но они также отсутствуют.

Поскольку под каждого автора невозможно создать отдельный завод, необходимо создавать опытно-конструкторские площадки, поддерживать создание при институтах, при вузах опытных производств, опытных заводов, развивать предоставление квалифицированных консультаций или проведение НИОКР по заказам заинтересованных компаний.

Внедрению идеи в жизнь так же часто мешает отсутствие у изобретателя делового опыта. Для решения этих проблем следует создавать бизнес инкубаторы малого бизнеса, позволяющего ученым, инженерам, начинающим предпринимателям, избегая на первых парах больших материальных затрат, апробировать новые идеи и получать квалифицированную помощь в оценке их перспективности.

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

В. В. ВАСИЛЬЧЕНКО
Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

В современной России происходит переоценка роли тех сфер экономики, которые способствуют сохранению и развитию человеческого потенциала – образование, культура, здравоохранение, физическая культура и спорт. Для эффективного управления такими сферами необходимо знать и учитывать их основные особенности. Физическая культура и спорт (далее ФКиС) обладает *основными признаками отрасли* экономики: единство назначения продукта (физкультурно-оздоровительные и спортивные товары и услуги), призванного способствовать оздоровлению и физическому развитию нации; специфическая материально-техническая база – спортивные сооружения; особый профессиональный состав кадров и специфические условия труда; бюджетное финансирование из специальной статьи государственных расходов; собственные органы управления разных уровней, определяющие стратегию развития ФКиС и отвечающие за ее реализацию.

ФКиС как отрасль экономики имеет ряд *особенностей*: уникальный характер воздействия на состояние и здоровье человеческого потенциала; вовлеченность в процессы потребления товаров и услуг ФКиС практически всех членов общества, а значительной его части – на протяжении всей сознательной жизни; воздействие на трудоспособность и уровень производительности труда работников всех отраслей экономики через физическую подготовку и создание условий полноценного отдыха; долговременный характер воздействия на экономику, обусловленный продолжительностью трудовой деятельности людей; преобладание государственного финансирования.

К *особенностям индустрии ФКиС*, сочетающей производство товаров и услуг, относят: зависимость от месторасположения (например, водные виды спорта, лыжный спорт и т.д.); временной фактор: (занятия ФКиС происходят в свободное время, величина которого расширяет или сужает возможности отрасли; сезонные виды спорта, влияющие на спрос); доминирующая роль услуг: в рамках индустрии ФКиС услуги занимают 60 %, а товары – 40 %, причем во всех странах прослеживается явная тенденция к увеличению доли услуг; личный характер потребления товаров и услуг отрасли (потребителем является конкретный человек); основу материально-технической базы составляет особый тип основных средств – спортивные сооружения.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Н. А. Рухманова

Е. А. ВИНОГРАДОВА
Ивановский государственный университет

О СОСТОЯНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Решающую роль в развитии экономики играют средства производства, прежде всего орудия труда - оборудование, машины, технологические системы, качество производственного аппарата в целом. Качественное состояние и развитие производственного потенциала региона является важнейшим условием повышения его конкурентоспособности.

Основу производственного потенциала региона составляют основные фонды. На основе анализа состояния основных фондов Ивановской области за период с 2005 по 2011 год можно сделать следующие выводы: степень износа основных фондов уменьшилась на 5,8 п.п., удельный вес полностью изношенных основных фондов сократился на 1 п.п.. Степень износа основных фондов в Ивановской области ниже, чем в Российской Федерации, ЦФО и соседних регионах. По данному показателю Ивановская область занимает 26 место среди 83 субъектов РФ. В целом это можно расценивать положительно, однако, если рассматривать данные показатели в разрезе отдельных видов экономической деятельности, то можно увидеть, что обновление основных фондов происходило в основном за счет их обновления в сфере торговли, а также в сфере транспорта и связи (54,5 % процента от общего объема основных фондов, введенных в действие в 2011 г.). При этом в производственной сфере основные фонды обновлялись менее интенсивно. В первую очередь это касается деятельности по добыче полезных ископаемых, где в 2011 году новые основные фонды не вводились вообще.

Поэтому Правительству Ивановской области необходимо разработать программу по привлечению инвестиций для создания новейших высокотехнологичных производств в текстильной отрасли, машиностроении и металлообработке, секторе АПК с целью проведения ускоренной модернизации материально-технической базы и стандартизации продукции для ее продвижения в трансрегиональные торговые сети.

Научный руководитель: ст. преподаватель О. И. Успенская

А. И. ГАЙНУТДИНОВА
Ивановский государственный университет

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Проблема продовольственной безопасности для современного российского общества является одной из важнейших. Для того чтобы была обеспечена продовольственная безопасность граждан России, 80% потребляемых ими продуктов питания должны производиться ее собственным аграрным сектором. И хотя в последние годы по большинству продовольственных товаров удовлетворение потребности населения приблизилась к данной отметке, однако в сфере животноводства (производство молока и мяса), результаты не намного превысили 50%. Именно животноводство по всем абсолютным показателям существенного отстает от показателей дореформенной России.

Угрозы продовольственной безопасности можно подразделить на внешние и внутренние. Внутренние угрозы связаны с несовершенством законодательной базы в области земельных отношений в АПК, зависимостью от зарубежных поставок сельхозтехники и оборудования для АПК, диспаритетом цен на сельхозпродукцию и материальные энергетические ресурсы, а самое главное высоким уровнем коррупции при принятии решений по поддержке сельхозпроизводителей. На данный момент основные внешние угрозы продовольственной безопасности России связаны со вступлением в ВТО. Низкая конкурентоспособность российского аграрного сектора с отсутствием эффективной аграрной политики может ухудшить и без того неустойчивое финансовое состояние большинства сельхозпроизводителей.

Принятие важного документа – Указа Президента РФ от 1.01.2010 г. «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации», как показала последующая практика, не дала каких-либо значительных результатов. По мнению целого ряда экономистов и специалистов аграрного сектора, Доктрина не подкреплена практическими шагами по поддержке и развитию АПК России. Она носит больше декларативный и рекомендательный характер.

Основная проблема в агропромышленном комплексе связана не с отсутствием каких-то законодательных документов, а в отсутствии системного и комплексного подхода по развитию АПК и эффективной системы контроля за исполнением принимаемых решений.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е. С. Васильчук

Т. В. ГАРШИНА
ЦДТТ «Новация», бизнес-инкубатор

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В экономической политике все больше внимания уделяется осуществлению четырех приоритетных национальных проектов:

- 1) В здравоохранении
- 2) В образовании
- 3) В жилищном секторе
- 4) В сельском хозяйстве.

В дискуссиях о перспективах экономического роста в России в качестве наиболее перспективных отраслей экономисты часто называют топливно-энергетический комплекс, самолетостроение, космические исследования, жилищное строительство.

Но ряд журналистов, политиков и экономистов придерживаются мнения о сильной «сырьевой» зависимости экономики России. Для экономической политики России характерно:

- 1) повышение налогов для обеспечения макроэкономической и социальной стабильности;
- 2) политика сдерживания укрепления валютного курса при сохранении высокой инфляции и высоких процентных ставок;
- 3) пространственное развитие России также выступает структурным ограничителем повышения конкурентоспособности;
- 4) негативное воздействие на экономическую политику России оказывают сложные отношения с Украиной. Стремление каждой страны владеть Крымом, приводит к усилению на Черном море других государств.

Важнейшее направление экономической политики это развитие малого и среднего бизнеса, поскольку это приведет к увеличению рабочих мест и внедрению новых технологий. Уменьшение контроля государства, проведение модернизации легкой и тяжелой промышленности, строительство новых дорог, осуществление переноса многих властных полномочий на местные органы самоуправления, упор на развитие социально значимых отраслей, что приведет к повышению производительности и количества выпускаемой продукции.

Реформирование системы налогообложения увеличит приток людей в бизнес, повысится конкуренция и следовательно качество продукции.

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

Д. С. ГОЛОВКИН
Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Наша страна показывает неплохой результат в части количества и динамики основных фондов, однако российский производственный потенциал в части его качества, вряд ли может соревноваться с передовыми рыночными экономиками. В этом плане следует принимать решительные меры по росту эффективности производственного потенциала в России.

Во-первых, необходимо активное обновление основных фондов, являющихся важнейшим элементом производственного потенциала. В настоящее время уровень их износа составляет почти 50%. Причем требуется внедрение прогрессивного высокопроизводительного оборудования. Этого можно достичь с помощью стимулирующей и поощрительной системы, применяемой для предприятий вовремя списывающих физически и морально устаревшие машины и оборудование и вводящих новые.

Во-вторых, является насущным преодоление территориальной диспропорции в структуре основных фондов: более трети приходится на Москву и Тюменскую область. Доля же каждого из остальных регионов не выше 1-2%.

В-третьих, для увеличения фондоотдачи необходимо повысить интенсивность использования оборудования, например, использовать основные средства в несколько смен или внедрить мероприятия по снижению доли оборудования с низкой производительностью.

В-четвертых, для повышения производственной мощности необходимо качественное управление персоналом, ведь именно люди на каждом отдельном предприятии приводят в движение материальное производство. От квалификации, производительности, заинтересованности работника в труде зависит эффективность использования основных фондов, а, значит, и сам производственный потенциал.

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

А. Ю. ГРАБОВЕЦКИЙ
Ивановский государственный университет

О СОСТОЯНИИ И ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ СТАНКОСТРОЕНИЯ В РОССИИ

Развитие станкостроительной отрасли – одно из важнейших условий обеспечения модернизации промышленности России, однако производство новых станков, необходимых для качественного рывка вперед, серьезно отстает от запросов рынка. Крайне низкая доля станков новых поколений, с высокими показателями производительности, точности и чистоты обработки не позволяет российским предприятиям при нынешних резко растущих затратах на сырье и энергию выпускать конкурентоспособную продукцию. Так уровень производства станков в России упал почти с 70 тыс. станков в год в 1991 году до трех с небольшим тысяч в 2012-м, то есть более чем в двадцать раз. В результате к настоящему времени физическая изношенность основных фондов в российском машиностроении достигла 70–80%. Причем с 1990 года, когда прошла последняя перепись станков, их количество в стране сократилось с 2 до 1,5 млн. (оценка ассоциации «Станкоинструмент»).

Большая часть из 300 предприятий нуждается в реструктуризации и диверсификации. Конкурентоспособную продукцию станкостроители выпускают только в небольших объемах, это узкая линейка оборудования и достаточно дорогой продукт. Основной доход предприятиям обеспечивают ремонт и модернизация старого оборудования (в среднем 80%).

Тем не менее, при этом годовая потребность промышленности – не менее 50 тысяч единиц нового металлообрабатывающего оборудования. В силу чего, внутренний спрос удовлетворяется преимущественно за счет импорта. Станкостроение – рискованный рынок для инвесторов. Основная причина в том, что объем инвестиций требуется весомый, а срок окупаемости при этом достаточно длительный. Государству необходимо стимулировать привлечение инвестиций в производство стратегически важной продукции. Оптимальным вариантом представляется принятие новой приоритетной национальной программы восстановления и развития отечественного станкостроения.

Научный руководитель: ст. преподаватель О. И. Успенская

Д. О. ГРЕБНОВА
Ивановский государственный университет

О ПРИЧИНАХ РОСТА ЦЕН НА БЕНЗИН В РОССИИ

Уровень цен на бензин влияет на уровень жизни населения России и на цены в других секторах экономики. Россия является одним из мировых лидеров по добыче нефти в мире, поэтому уровень цен на бензин и их непрерывный рост вызывают озабоченность и недоумение у большинства россиян. Так цены на бензин в первой декаде марта 2013 г. выросли на 1,9 % по сравнению с декабром 2012 г, при этом потребительские цены на товары и услуги на 1,5%.

Существуют три группы факторов, определяющих практически непрерывный рост цен на бензин и другие нефтепродукты в России. К первой относится привязка ценообразования и налогообложения нефтепродуктов к мировым ценам на нефть (при этом механизм снижения внутренних цен вслед за снижением мировых цен не работает), а также периодическое увеличение налогов на нефтепродукты. Это приводит к росту внутренних цен на топливо при росте мировых цен на нефть.

Ко второй группе факторов относится монополизация региональных рынков нефтепродуктов со стороны крупных вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК). Это касается сегментов НПЗ и нефтебаз. Они формируют в регионах базовый уровень цен, который сегмент АЗС, где конкуренция выше, лишь транслируют на потребительский рынок.

К третьей группе причин относится неудачное географическое расположение крупных НПЗ (высокие транспортные издержки), которое не соответствует территориальному распределению спроса, а также низкий технологический уровень российских НПЗ и структура выпуска нефтепродуктов, не соответствующая спросу со стороны экономики.

Названные группы факторов воздействуют совместно и параллельно, что определяет необходимость системного подхода к разработке мер по ограничению роста цен на нефтепродукты, т.к. исключение одного фактора может привести не к снижению конечных цен, а к перераспределению составляющих цены между их получателями.

Научный руководитель: ст. преподаватель О. И. Успенская

О. П. ГУЩИНА
Ивановский государственный университет

О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Рынок строительных услуг является важнейшим звеном в развитии строительного комплекса региона, выступая одним из решающих факторов повышения конкурентоспособности его предприятий, обеспечения внешнего облика региона, а также повышения качества жизни всех слоев населения. Спецификой исследуемого рынка является существование барьеров входа на него для хозяйствующих субъектов. Эти барьеры можно подразделить на две группы: экономические и административные (многообразие строительных стандартов и нормативов, обилие региональных особенностей, как в техническом, так и в правовом аспектах, высокий уровень технических знаний и профессиональной подготовки строителей).

Поскольку рынок строительных услуг крайне разнороден, для примера оценки состояния конкурентной среды рассмотрим рынок услуг по строительству, реконструкции, капитальному ремонту дорог, мостов и путепроводов Ивановской области за период с 2009 – 2011 гг. Общий объем данного рынка за рассматриваемый период вырос в 4 раза. Среди генеральных подрядчиков наибольшую долю на товарном рынке в 2011 г. занимали: ОАО «Ивановское ДРСУ» (35%), ОАО «ДСУ-1» (23%), ОАО «Шуйское ДРСУ» (12%). Коэффициент рыночной концентрации в 2011 г. составил 69,7 %, а индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана – 2011,12. Сложившиеся уровни концентрации анализируемого рынка определяются объемами строительства и ремонта дорог в Ивановской области, которые до 2011 года носили, в основном, локальный характер.

Рынок услуг по строительству, реконструкции, капитальному ремонту дорог, мостов и путепроводов в Ивановской области имеет неразвитую конкурентную среду, прежде всего, за счет недостаточного количества строительных организаций и предприятий, имеющих возможности оказывать такие услуги. Поэтому, на данном рынке услуг отсутствуют условия для нормального развития конкуренции, что является достаточно негативной ситуацией. Поэтому ФАС и региональные власти должны более тщательно координировать процессы, происходящие на данном рынке.

Научный руководитель: ст. преподаватель О. И. Успенская

Р. Р. ИБРАГИМОВ
Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ РФ

В экономической системе существуют случаи, когда монополия становится более эффективной, чем конкуренция. Такой случай получил название естественной монополии. В процессе разгосударствления, приватизации и демонополизации России не только достаточно конкретно определился круг естественных монополий, но и был разработан проект Федерального закона «О естественных монополиях», который и по сей день представляет нормативно-правовую базу регулирования данной сферы. Однако далеко не во всех сферах данное регулирование можно назвать объективным и эффективным. Зачастую мы можем наблюдать злоупотребление положением, завышение цен в ущерб экономическому росту и росту благосостояния населения. В ходе изучения данной проблемы были выявлены основные проблемы развития естественных монополий и пути возможного их решения. 1) необходимо четкое определение понятия естественная монополия и адекватная проекция на российскую действительность с целью эффективного регулирования. 2) для регулируемых отраслей должна быть характерна открытость информации и свободный доступ к ней регулирующих структур. 3) потенциально конкурентные сферы должны быть выделены с целью развития здоровых конкурентных отношений. Необходимо создание равных условий для предприятий, которые будут осуществлять конкуренцию монополисту. Такие компании будут строить свои отношения с потребителями на прямых договорных отношениях, а регулированию будет подвергаться размер платы за пользование сетями монопольных структур. 4) Необходимо снижение издержек и повышение эффективности хозяйствования. Для этого требуется формирование стимулов к занятому в этой сфере персоналу, а также ликвидация малоиспользуемых и малоэффективных производств. Это принесет бесспорные выгоды всем: потребителям - в виде низких цен; нерегулируемым предприятиям - в форме большей либерализации рынка; регулируемым предприятиям - через установление стабильного режима регулирования, благоприятствующего новым инвестициям и техническому развитию, как предприятий, так и экономики РФ в целом.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Л. А. Смирнова

К. А. ИСАЕВ
ЦДТТ «Новация», бизнес-инкубатор

МИРОВАЯ СИСТЕМА ПО ТЕОРИИ У. ВАЛЛЕРШТАЙНА

Согласно теории Валлерштайна мир делится на три части: ядро, полупериферия, периферия.

Ядро - это страны постиндустриального общества с развитой экономикой и политикой.

Периферия - это традиционные (аграрное) общество, в котором возможны политические стачки и производственные провалы.

Полупериферия - это индустриальные страны, которые занимают промежуточную позицию между ядром и периферией.

Предлагаем дополнить эту теорию, усовершенствовав ее. Многие страны, которые можно отнести к ядру довольно сильно переоцениваются, а страны, которые постепенно переходят к пост индустриальному обществу недооцениваются.

Если придерживаться этой теории, то можно сказать, что сейчас экономика нашей страны относится к полупериферии. Несмотря на то, что в России достаточно сильно развита политическая система, стоит отметить, что в нашем государстве слабая экономика, основанная на продаже сырья, а не готового продукта. В данный момент государство ставит эту проблему как одну из главных, ведь ресурсы, которыми обладает Россия далеко не вечные и не возобновляемые. Именно поэтому одним из инструментов влияния на экономику страны государство видит в выделении средств, для развития малого бизнеса.

Если рассматривать страны ядра, то стоит отметить Японию. Эта страна за небольшой промежуток времени достигла очень высокого уровня жизни политического равновесия и экономического благополучия. Так же обратим внимание на США. Соединённые Штаты Америки уже долгое время занимают первые места в уровне жизни населения, производстве. Но при всём этом США имеют, очень большой государственный долг, который идет на покупку китайских товаров и использование экономику Китая как финансового донора.

Вместе с тем, по нашему мнению, возможно, дополнить эту теорию еще одним пунктом в классификации - он мог бы стоять между ядром и полупериферией. К таким странам можно было бы отнести страны, которые находятся на этапе перехода к пост индустриальному обществу. Такие, как Германия, или страны, которые уже постепенно уступают свои позиции на мировом рынке, например США.

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

Я. Х. КЕСОВ

Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время в экономике России ключевым источником роста эффективности производства, насыщения рынка необходимыми товарами, услугами и повышения уровня жизни населения является развитие малого предпринимательства. В условиях длительной полосы кризисного развития экономики области, малый бизнес показал свою жизненную силу, гибкость и адаптивность к различным условиям хозяйствования, признаки зрелости и антикризисной устойчивости.

С учетом временно работающих 20,4 процентов занятых в экономике жителей области связано с малым предпринимательством. Это показывает, насколько малый рынок важен в формировании рынка труда. За 2011 год субъекты малого предпринимательства перечислили в бюджеты всех уровней более 355,5 млн. рублей налоговых платежей (15,7 % от общего объема поступлений). Анализ отраслевой структуры малого предпринимательства Ивановской области позволяет сделать вывод о том, что оптовая и розничная торговля является наиболее доступной отраслью для малого предпринимательства (44,3% предприятий). Приведенные статистические данные свидетельствуют о том, что малые предприятия вносят определенный вклад в экономику Ивановской области, обеспечивают рабочими местами население. Однако, несмотря на это малый бизнес продолжает испытывать серьезные трудности: недостаточность собственных финансовых средств, усложненность порядка получения кредитов, механизма взимания налогов и платежей, нехватка квалифицированных кадров, отсутствие должной социальной защищенности работников малых предприятий. Основная часть малого предпринимательства сосредоточена в краевом центре, а в большинстве районов наблюдается слабое развитие малого бизнеса.

Для создания эффективной системы государственной поддержки малого предпринимательства необходимы: самостоятельная законодательная и нормативная база, определяющая специфические условия деятельности субъектов МП в их отношениях с органами власти и другими хозяйствующими субъектами; радикальное усовершенствование налоговой системы; создание условий и механизмов для привлечения частных отечественных и иностранных инвестиций в сферу МП.

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

А. А. КОРОВИНА

Ивановский государственный университет

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В системе угроз экономической безопасности особое значение имеют социальные показатели. Кризис социальной сферы превращается в главный фактор торможения социально-экономического развития региона. Поэтому важно осуществлять мониторинг социальной сферы с точки зрения ее соответствия критериям социальной безопасности.

Рассмотрим следующие показатели социальной безопасности:

- по уровню среднедушевых денежных доходов населения Ивановская область в 2011 году занимала 74 место среди 83 регионов РФ;
- доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума снизилась с 68,4% в 2000г. до 19,0% в 2011г. (при пороговом значении 30%), что выше, чем в соседних областях;
- разрыв между 20% населения с наименьшими доходами и 20% населения с наибольшими доходами увеличился на 33,2% в 2011г. по сравнению с 2002г. и составил 6,5 раза;
- уровень безработицы в 2011г. составил 6,6% (при пороговом значении 10%), превышая показатель в соседних регионах;
- уровень преступности в Ивановской области выше, чем по стране и по ЦФО, хотя он постепенно снижается и не превышает порогового значения – 5000 преступлений на 100 тыс. населения;
- растет заболеваемость, в 2011г. на 1000 человек населения приходится 941,7 заболеваний. В соседних регионах данный показатель меньше;
- естественная убыль населения в 2011г. находится на уровне порогового значения (7/1000 человек), однако превышает показатель в соседних регионах.

Из анализа социальной безопасности следует вывод о кризисной ситуации в социальной сфере области. Преодоление социальных проблем возможно только при условии качественной перестройки и развития экономики региона. Поэтому Правительство Ивановской области должно принимать срочные меры по привлечению инвестиций в регион и прежде всего, в сферу производства.

Научный руководитель: ст. преподаватель О. И. Успенская

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Внешняя торговля в настоящее время является одним из важнейших секторов российской экономики, так как именно она определяет динамику многих макроэкономических параметров.

Обоснованность вступления в ВТО сегодня является предметом жаростных споров в обществе. Известные ученые и экономисты к плюсам от вступления в ВТО относят:

1. Огромные возможности продвижения российских товаров на международных рынках.

2. Снижение пошлин. Импортируемые товары станут дешевле. Снизятся также и экспортные пошлины.

3. Иностранные компании будут более активно работать на российском рынке, и, как следствие, усилится конкуренция. Как результат — российские товары также станут дешевле.

4. Российская внешнеэкономическая деятельность станет более предсказуемой и стабильной. В результате можно ожидать увеличения количества иностранных инвестиций.

Также можно выделить и минусы вступления в ВТО, следующие:

1. Многие российские компании окажутся неконкурентоспособными.

2. Российская экономика потеряет существенную гибкость в вопросах внешнеэкономической деятельности.

3. России будет сложнее избавиться от сырьевой зависимости.

Кроме положительных и отрицательных моментов вступления России в ВТО есть еще и спорные. Так, например, результатом этого действия станет исчезновение моногородов.

Еще одним неоднозначным фактом можно назвать возможный ввоз продуктов генной инженерии.

Позитивные изменения от вступления России в ВТО весьма спорны. Да, увеличится конкуренция и, вероятно, снизятся цены на товары. Да, можно ожидать увеличения зарубежных инвестиций. Но, с другой стороны, нам будет сложнее избавиться от нефтяной зависимости и диверсифицировать экономику. Также, вероятно, увеличится дефицит бюджета, что может привести к долговым проблемам.

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

Т. А. ЛИЗУН
Ивановский государственный университет

О РАЗВИТИИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Обеспеченность населения комфортным жильем – один из наиболее важных социальных показателей развития общества, ключевая характеристика уровня благосостояния людей, качества их жизни. Поэтому основными задачами Правительства Ивановской области в настоящее время является создание условий для развития жилищного строительства, стимулирование спроса и предложения на рынке жилья, поддержка предприятий стройиндустрии.

На протяжении последних лет на территории Ивановской области увеличивается годовой показатель по площади вводимого жилья, несмотря на то, что основную роль в жилищном строительстве стали играть частные и индивидуальные застройщики. Доля жилья, введенного за счет средств частных и индивидуальных застройщиков в Ивановской области, в общем объеме жилищного строительства в настоящее время составляет 99,9%. Так, в 2009 году было введено в эксплуатацию 182 тыс.кв.м жилья, в 2010 – 190 тыс.кв.м, в 2011 – 216 тыс.кв.м жилья, в 2012 – 223,4тыс.кв.м.

Ситуация с обеспеченностью жильем одного жителя Ивановской области имеет тенденцию к росту и находится в пределах средних показателей по ЦФО. Так, если в 2005 году на одного жителя региона приходилось 22,4 кв. м., в 2010 – 23,8 кв. м., то к 2015 данный показатель должен составить 25,7 кв. м. жилья. В соответствии с утвержденной стратегией развития ЦФО Ивановская область к 2015 году должна достигнуть показателя в 415 тыс.кв.м жилья, а к 2020 году данный показатель должен составить 455 тыс.кв.м.

Однако, для достижения установленных показателей по вводу жилья в ближайшей перспективе, необходимо принять ряд комплексных мер. Уже сегодня ясно, что в условиях дефицита свободных земельных участков обустроенных сетями инженерно-технического обеспечения, для ведения комплексного жилищного строительства необходим план мероприятий по обеспечению инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой адресных перечней земельных участков для жилищного строительства.

Научный руководитель: ст. преподаватель О. И. Успенская

А. Н. МИТЯГИНА
ЦДТТ «Новация», бизнес-инкубатор

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

На сегодняшний день развитие малого бизнеса идет высокими темпами, но, к сожалению, трудности не уменьшаются. Основная проблема малого бизнеса – недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая. Основная масса населения, жившая «от полочки до полочки», не могла иметь нужные средства для открытия собственного дела. Люди полагались на кредитные ресурсы. Но и они были незначительны. На сегодняшний день ситуация практически не изменилась. Для решения данной проблемы государство должно создать программы, помогающие начинающим бизнесменам. Лучшей помощью будет, к примеру, «подарочный сертификат» на определенную сумму, для того, чтобы начинающий предприниматель мог свободно открыть своё предприятие.

Следующая проблема – несовершенство законодательной базы для предпринимателей. Данную проблему, возможно, можно решить, если создать единый юридический документ, регулирующий все предпринимательские действия.

Еще одна проблема – отсутствие нужных кадров. Большинство говорят, что предпринимателем «нужно родиться», но на самом деле таковых людей очень мало и их не достаточно для общества. А все по тому, что в современном обществе не обучают «урожденных» предпринимателей. Для решения этой проблемы нужно создать бизнес-инкубаторы, в рамках деятельности которых можно было бы проводить и обучающие мероприятия, давать консультации. Поддерживать лучшие проекты.

Мы рассмотрели лишь некоторые проблемы. На самом деле, проблем в малом бизнесе куда больше, и, по сути, их решение многих из них лежит на поверхности. Но для устранения этих проблем нужны те или иные ресурсы, которых, к сожалению, чаще всего не хватает.

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

Ю. Д. МОЧАЛОВА

Ивановский государственный университет

О БАРЬЕРАХ ВХОДА НА РЫНОК РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ В РОССИИ

Одним из приоритетных направлений деятельности государства в области внутренней политики в настоящее время является сохранение и укрепление здоровья населения страны. В настоящее время российский рынок товаров для здоровья обладает огромным потенциалом. Однако участники рынка в России сталкиваются с определенными препятствиями. Основные барьеры входа на рынок розничной торговли лекарственными средствами для хозяйствующих субъектов можно подразделить на две группы: экономические и административные.

К *экономическим барьерам* можно отнести: высокий уровень конкуренции на данном рынке; высокая арендная плата; низкая платежеспособность населения; месторасположение аптек.

К *административным барьерам* относятся: сложный и длительный процесс лицензирования фармацевтической деятельности; предъявляемые требования соответствия помещений для осуществления фармацевтической деятельности санитарным правилам; обязанность аптечных учреждений по обеспечиванию установленного Минздравом РФ минимального ассортимента лекарственных средств, необходимых для оказания медицинской помощи; квалификационные требования, предъявляемые к работникам аптечных учреждений, деятельность которых связана с изготовлением, приемом, хранением, отпуском и продажей лекарственных средств; наличие у индивидуально-го предпринимателя высшего или среднего фармацевтического образования и сертификата специалиста.

Государство должно координировать процессы, происходящие на рынке розничной торговли лекарственными средствами. Наиболее действенными механизмами воздействия на данный рынок являются: совершенствование законодательной базы; реализация различных федеральных и региональных медико-социальных проектов и программ; усиление регулирования ценообразования; введение норм общественных поставок; повышение эффективности контрольно-надзорных мероприятий.

Научный руководитель: ст. преподаватель О. И. Успенская

Е. А. ОБОТНИНА

Ивановский государственный университет

УВЕЛИЧЕНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ КАК СЛЕДСТВИЕ ВВЕДЕНИЯ ЗАКОНА О ПЛАТНОМ СРЕДНЕМ ОБРАЗОВАНИИ

Безработица является одной из важнейших социально-экономических проблем современного общества. Отсутствие денег, потеря работы для большинства граждан означает снижение жизненного уровня, поэтому неудивительно, что проблема безработицы часто является предметом политических дискуссий. Именно этим и объясняется актуальность изучения явления безработицы: её причин, тенденций развития, факторов на нее влияющих, а также последствий.

Государственной Думой, был принят Федеральный закон Российской Федерации от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений", согласно которому, с 1 сентября 2013 года среднее образование в России станет платным. Гарантированно бесплатным для учащегося остается минимальный перечень базовых предметов. Речь идёт о русском языке, английском языке, математике, физической культуре и истории. А за обучение по таким предметам как рисование, музыка, информатика, физика, химия, биология и др. родителям придётся заплатить. По предварительным данным, стоимость обучения в месяц составит порядка 6-7 тысяч рублей. Это порядка 54-70 тысяч в год и около 630 тысяч за все 11 лет обучения.

Введение в практику названных изменений в системе среднего образования означает, что не каждая семья будет иметь возможность оплатить своему ребенку обучение хотя бы половины платных предметов. Потребность в обучении резко снизится. Родителям проще будет найти репетитора по дополнительным предметам, которые требуются для поступления в ВУЗ. Учителя рисования, музыки, и других предметов могут и вовсе потерять свою работу. Узкая специализация педагогов создаст значительные барьеры в поиске работы. Существенное значение имеет и психологический фактор: человеку, который много лет работал с детьми, очень сложно реализовать себя в другой области. Как следствие, может появиться деморализованный социальный слой. Таким образом, принятые изменения для системы среднего образования являются предпосылкой долговременных негативных процессов в обществе.

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

О. В. ПЕРФИЛОВА

Ивановский государственный университет

МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Взаимосвязь между социально-экономическими условиями развития общества и демографическими процессами очень сложна и полностью не изучена. В последнее время все большее развитие получает экономическая демография, которая изучает два вида воздействия (прямое и обратное): влияние социально-экономических условий на демографические процессы и влияние демографического фактора на социально-экономическую динамику. Это связано с тем, что в современных условиях влияние демографического фактора на экономику заметно возрастает. Население выступает значимым самостоятельным фактором, воздействующим на экономические, социальные и даже политические процессы в обществе. С другой стороны, состояние и развитие населения зависит от множества экономических, социальных, политических процессов, которые оказывают существенное влияние на изменение его численности и состава, на процессы естественного и миграционного движения. Значение демографического фактора усиливается и в связи с тем, что возрастает необходимость учета двух главных функций населения. Государственное управление рассматривает население как главную составляющую производительных сил (рабочая сила) и как основного потребителя товаров и услуг. Без такого учета эффективное решение экономических и социальных проблем невозможно. Особые социально-экономические условия российской экономики и изменение стереотипов установок населения сыграли определяющую роль в изменении репродуктивного поведения семей, что привело к снижению рождаемости. Слабость экономики и связанное с этим низкое качество жизни привели к значительному росту смертности.

Таким образом, с одной стороны, состояние экономики (в первую очередь — через уровень доходов) оказывает влияние на рождаемость, смертность, миграцию. С другой стороны, изменения демографического поведения населения негативно сказываются на численности населения, его половозрастной структуре, что в ближайшем будущем неблагоприятно отразится на экономике: не рожденные сегодня дети — это завтрашний дефицит трудовых ресурсов. От решения этой проблемы во многом зависит будущее России.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Н. А. Рухманова

А. В. ПУХОВА

Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Малый бизнес является неотъемлемым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого не может эффективно развиваться экономика. Мировой опыт показывает, что развитие малого бизнеса имеет большое значение в решении социально-экономических задач муниципальных образований. Развитие малого бизнеса может быть одним из источников реальной реструктуризации российской экономики. Малый бизнес решает одну из наиболее важных социальных задач – формирует средний класс – основу эффективности национальной экономики. Все вышесказанное свидетельствует об актуальности исследования данной темы.

Проведенный в ходе исследования анализ показал, что малые предприятия вносят определенный вклад в экономику Ивановской области, обеспечивают рабочими местами население, приобщают к бизнесу и предпринимательству. Однако, несмотря на это малый бизнес продолжает испытывать серьезные трудности: недостаточность собственных финансовых средств, усложненность порядка получения кредитов, механизма взимания налогов и платежей, нехватку квалифицированных кадров, отсутствие должной социальной защищенности работников малых предприятий, несостоятельность государственной поддержки.

Сейчас главное необходимо создать благоприятный климат для развития малого бизнеса. Следует оградить малый бизнес от бюрократии, сделать как можно проще процедуру регистрации, максимально искоренить коррупцию, уменьшить налоговую нагрузку на малый бизнес. Это все возможно всесторонним участием государства в поддержке малого предпринимательства. Но осуществляемая в настоящее время система государственной поддержки малого предпринимательства недостаточно эффективна, ее необходимо развивать и совершенствовать. Приоритетным является развитие малых предприятий в инновационной сфере, АПК, жилищно-коммунальном хозяйстве, лесозаготовке и лесопереработке, внутреннем и въездном туризме, медицине и здравоохранении.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е.С. Васильчук

М. Е. СМЫСЛОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РОССИИ

Продовольственный рынок есть социально- экономическая категория, являющаяся самостоятельной отраслью и в то же время – частью национального агропромышленного комплекса (определенным товарным сегментом потребительского рынка), представляющая собой все совокупное предложение продовольственных товаров в данном регионе и в данное время, предъявленное индивидуальному потребителю для личного потребления. Важной особенностью спроса на этом рынке является его малая эластичность, поэтому государственное регулирование сферы производства продуктов питания является обязательным условием развития рынка продовольственных товаров.

Доля продовольственных товаров в товарной структуре рынка розничной торговли составляет 48,6%. На сегодняшний день темпы увеличения доли продовольственных товаров в обороте розничной торговли ускорились, что обусловлено опережающими темпами роста цен на продовольственные товары и изменением структуры потребления населения России. Наибольшая доля в обороте продовольственных товаров приходится на алкогольные напитки и пиво - около 16%, на втором месте - мясо и птица, на них приходится порядка 15,8%, третье место занимают сегменты кондитерских и хлебобулочных изделий, цельномолочной продукции, общая доля которых составляет около 14,8%. На остальную продукцию приходится 53,4% всего оборота.

В целом на рынке продовольственных товаров наблюдается положительная динамика развития, и состояние продовольственного рынка было стабильным практически по всем основным видам продукции. Рост производства основных видов продукции за последние годы, наряду с увеличением ассортимента и повышением качества, позволил товаропроизводителям не только увеличить свои позиции на потребительском рынке, но и активно заниматься экспортом готовой продукции за рубеж. Россия все еще вынуждена импортировать товары в больших количествах, причем наблюдается рост импорта продовольственных товаров. Во многих случаях импорт ряда готовых продовольственных товаров экономически оправдан, так как является дополнением к собственному производству и расширяет продовольственный рынок для удовлетворения разных запросов потребителей.

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

Н. А. СТАРОВОЙТОВА

Ивановский государственный университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ

Территория России занимает первое место в мире по своей протяженности и составляет более 17 млн. км². Но, вместе с плюсами, большая территория дает и массу негативных последствий. Один из них - неравномерная развитость регионов нашей страны, а отсюда и неравномерно распределенная плотность населения страны.

Данная проблема остро стоит на территории Дальнего Востока России. Население данного региона упало более чем на 1,5 млн. человек за последние 10 лет.

Вместе с тем, территория Дальнего Востока крайне важна для страны. Здесь есть выход к двум океанам, регион обладает огромными природными ресурсами, граничит с 5 государствами. Так же, рост промышленного производства значительно превышает средний рост по стране в целом, на территории Дальнего Востока четверть российских запасов древесины, а так же перерабатывающие заводы.

Между тем, средние заработные платы и пенсии так же превышают средние показатели по стране в целом.

Но регион нуждается в модернизации. Требуются молодые специалисты, квалифицированные кадры. Для поднятия региона, государство так же сделало ряд условий. Среди них: привлечение в регион частных инвестиций, используя принцип государственно-частного партнера, введен режим особых экономических зон, используются налоговые преференции для инвесторов, ведется стимулирование внутреннего спроса и увеличение покупательской способности населения.

Но есть и ряд проблем для инвестиций в данный регион: удаленность территории Дальнего Востока, суровые климатические условия, отсутствие или ограниченность дорожной инфраструктуры, недостаток или полное отсутствие энергосбережения, неповоротливый бюрократический механизм (так как почти все решения идут через Москву) и др.

На мой взгляд, данная проблема крайне важна для рассмотрения, так как оказывает огромное влияние, как на современное развитие страны, так и на стратегические планы.

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

И. В. УСТИНОВ

Ивановский государственный университет

О СОСТОЯНИИ И ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

Агропромышленный комплекс и его базовая отрасль - сельское хозяйство являются ведущими системообразующими сферами экономики страны, формирующими агропродовольственный рынок, продовольственную и экономическую безопасность, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий.

В 2006 – 2011 г.г. среднегодовые темпы прироста продукции сельского хозяйства составили 4,4%. По сравнению с предыдущим 5-летием валовой сбор зерна вырос на 8%, подсолнечника - на 40%, сахарной свеклы - на 46%, прирост производства скота и птицы достиг 30%, в том числе мяса свиней - 35,6% и мяса птицы - 69,9%.

Улучшилась экономика сельскохозяйственных организаций, получила развитие деятельность крупных агропромышленных формирований, активизировалась работа по социальному развитию сельских территорий.

Вместе с тем последствия мирового финансового и экономического кризиса, а также засуха 2010 года, охватившая 43 субъекта Российской Федерации, в которых сосредоточено более 60 процентов посевных площадей страны, негативно отразились на инвестиционном климате в сельском хозяйстве, динамике развития сельскохозяйственного производства, балансе экспорта и импорта.

Основными проблемами развития сельского хозяйства являются: технико-технологическое отставание сельского хозяйства России от развитых стран мира из-за недостаточного уровня доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей для осуществления модернизации, а также стагнация машиностроения для сельского хозяйства; ограниченный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынку в условиях несовершенства его инфраструктуры и возрастающей монополизации торговых сетей; медленные темпы социального развития сельских территорий.

Для решения перечисленных проблем потребуется достаточно длительный период времени и, несомненно, помощь со стороны государства.

Научный руководитель: ст. преподаватель О. И. Успенская

Н. С. ЮДИНА

Ивановский государственный университет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Важную роль при определении стратегии развития субъектов в РФ играет разработка качественных прогнозов ВРП. Рассматривая опыт прогнозирования экономических показателей на региональном уровне в РФ, стоит отметить ряд методологических проблем. Во-первых, отсутствие широкой базы ретроспективных данных по ряду субъектов РФ. Во-вторых, неоднородность и ограниченная сопоставимость массивов экономической информации, отражающих различные аспекты общественного воспроизводства на региональном уровне. В-третьих, сложности интерпретации исходных данных при использовании классических моделей экономического роста (Солоу, Харрода и т.п.).

Для решения данных проблем необходимо вводить ряд дополнительных условий. Так разработчики при использовании модели Солоу предлагают оценивать параметры производственной функции не по динамическим рядам данных, а по региональным. При такой форме, ПФ описывает уже не поведение изучаемой системы в разные моменты времени, а поведение набора систем (регионов) в один и тот же момент времени. Для применения производственной функции разработчики формируют ряд условий: экономика всех субъектов РФ функционирует в одни правовом поле и по одним и тем же принципам; с точки зрения производства ВРП, экономики регионов внутри одной региональной группы отличаются лишь количеством основных фондов и труда. В тоже время существует проблема связанная с неустойчивостью параметра K (капитал), который в условиях современной РФ практически невозможно корректно рассчитать за несколько лет по причине многократных переоценок основных фондов. Для решения этой проблемы может применяться модифицированная производственная функция (МПФ), в которой параметр K заменен на параметр I – инвестиции в основной капитал.

В целом стоит отметить, что использование МПФ дает возможность более качественного и устойчивого сопоставления данных во времени, чем использование ПФ классического вида. Наиболее точные и адекватные оценки МПФ дает субъектам со стабильным потоком инвестиций в основной капитал.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е.С. Васильчук

Подсекция 2

«Актуальные экономические и маркетинговые аспекты функционирования рынков и предприятий»

Д. И. БЕСШАПОШНИКОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Антикризисная стратегия - это стратегия, оптимизирующая поведение предприятия в условиях спада, устойчивого снижения основных финансовых показателей деятельности фирмы и угрозы банкротства. Она включает в себя совокупность мер в области планирования, маркетинга, производства, финансовой деятельности, кадровой политики, взаимоотношений с контактными группами с целью обезопасить предприятие от угрозы банкротства. По мнению ряда авторов, при разработке стратегии предприятия, менеджеры должны сконцентрировать свое внимание на следующих пяти моментах:

1. Эффективность текущей стратегии предприятия.
2. Сила и слабость, возможности и угрозы предприятия (с помощью SWOT-анализа).
3. Конкурентоспособность цен и издержек предприятия (с помощью метода «цепочка цен»).
4. Оценка прочности конкурентной позиции предприятия.
5. Выявление проблем, вызвавших кризис на предприятии.

Проанализировав текущую ситуацию и причины, вызвавшие спад, фирма разрабатывает антикризисную стратегию. Реакцией на кризис могут быть, например, стратегия "сбора урожая" (отказ от долгосрочного взгляда на бизнес в пользу максимального дохода в краткосрочной перспективе), стратегия сокращения (фирма продает или закрывает одно из своих подразделений, чтобы осуществить долгосрочное изменение границ развития бизнеса), стратегия сокращения расходов (поиск возможностей уменьшения издержек и проведение соответствующих мероприятий по сокращению затрат).

На практике фирма может реализовывать одновременно несколько стратегий или проводить определенную последовательность в реализации стратегий. Для выбора стратегии фирма может использовать методологию, основанную на концепции жизненного цикла предприятия. В качестве основного критерия определения местоположения предприятия на кривой жизненного цикла целесообразно применить показатель движения ресурсов предприятия. Эту модель можно использовать для того, чтобы выявить, на каком этапе возникла кризисная ситуация, и вовремя предотвратить дальнейшие последствия.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е.С. Васильчук

Е. И. БУЛЫГИНА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что рынок недвижимости является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов современного национального рынка. Степень вовлечения недвижимого имущества в гражданский оборот является стабилизирующим фактором функционирования экономической и финансовой системы, социальной сферы общества, важнейшим фактором формирования среднего класса.

Одной из главных проблем современного рынка жилой недвижимости в Ивановской области является острая нехватка денежных средств для всех участников рынка: застройщики вынуждены приостанавливать, либо продлевать сроки строительства своих проектов, а покупатели опасаются вкладывать деньги в такие проекты.

Для покупателей, в то же время, главной проблемой является высокая стоимость жилья, низкий уровень доходов и высокие проценты ипотечного кредитования. Так, средняя цена 1 квадратного метра квартир на начало 2013 года в среднем по Ивановской области составляет 12900 рублей, а в городе Иваново – 28200 рублей. Средняя цена квартиры по Ивановской области на начало текущего года составляет 1302,6 тыс. руб., а жилого дома – 771,9 тыс. руб. Для многих ипотечные платежи становятся непосильными.

Проблемой рынка нежилой недвижимости является превышение предложения над спросом, что приводит к увеличению доли вакантных площадей офисных помещений, их заполнение на начало 2013 года оставляет около 80% от общего объема.

Однако, несмотря на негативные моменты, наблюдаются и положительные перспективы развития рынка недвижимости в регионе. Это предоставление льгот на покупку жилья молодым учителям, молодым и многодетным семьям; инвестиционные вложения Правительства в ряд перспективных проектов, которые должны повысить привлекательность города, улучшить экономические показатели, повысить занятость и доходы населения (строительство животноводческого комплекса в Гаврилово-Посадском районе ООО «Агрофирма РИАТ»).

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

Е. А. ВОРОНИНА
Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Потребительский рынок региона следует рассматривать, как систему товарно-денежных и организационно-экономических отношений, формирующихся в процессе купли-продажи, для развития которых на данной территории имеются наиболее благоприятные природные и социально-экономические условия для ведения предпринимательской деятельности с целью удовлетворения конечных нужд и потребностей населения.

Сущность потребительского рынка проявляется в основных его экономических функциях. Потребительский рынок выполняет регулируемую, стимулирующую, посредническую, контролируемую, ценообразующую, информационную функцию, социальную и другие.

В 2010 году оборот розничной торговли в Ивановской области составил 71001 млн. рублей, что на 22,7% выше уровня 2008 года. Товарооборот в расчете на душу населения в 2010 году в Ивановской области сложился в сумме 54611,3 руб. Оборот в сфере общественного питания сформировался в сумме 2586 рублей, или на 0,2% меньше, чем в 2008 году. Оборот платных услуг, предоставляемых населению, в 2010 году составил 21996 млн.руб., что на 30,8% больше 2008 года.

Одно из направлений розничной торговли было связано со снижением покупательской способности населения. В результате чего продолжилась активная реализация проекта «Социальный магазин». Кроме того, социальные проекты получили внедрение и в сфере услуг. В городском округе Иваново были открыты 2 социальные столовые. В сфере бытового обслуживания статус социальных получили 11 объектов в 6 муниципальных образованиях. Так же стоит отметить, не смотря на невысокую потребительскую активность населения торговая отрасль продолжала развиваться. В декабре 2010 года фактическая обеспеченность населения Ивановской области составляла 535 кв. метров на 1000 человек, тогда как на начало года этот показатель был 525 кв. метров на 1000 человек.

Подытожив все вышесказанное можно сказать, что Ивановская область динамично развивалась в 2010 году, несмотря на последствия кризиса и низкую покупательную способность. При этом в сравнении с соседними регионами, такими как Ярославская и Владимирская области, Ивановская является отстающей по основным показателям.

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

А. В. ЕГОРОВА

Ивановский государственный университет

МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Мировой финансовый кризис и его последствия вызвали резкое увеличение числа банкротств предприятий на фоне замедления и даже падения экономического роста. В связи с этим для обеспечения стабильного функционирования предприятия в условиях сложной макроэкономической ситуации необходимо не только осуществлять анализ текущего его финансового состояния, но и проводить диагностику вероятности банкротства в будущем.

Наиболее распространенными для диагностики вероятности банкротства являются методы, требующие: проведения анализа по большому кругу показателей, связанных с разработкой системы критериев; по ограниченному кругу заранее отобранных показателей; использование при проведении анализа интегральных показателей, рассчитанных с помощью: скоринговых моделей; рейтингового анализа; мультипликативного дискриминантного анализа.

В практике прогнозирования несостоятельности организации используются: модели Э.Альтмана, Р. Тафлера, У. Бивера, Р. Лиса, Аргенти (A-score), а также модели и методики, разработанные отечественными специалистами - О.П. Зайцевой, Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, Г.В.Савицкой, Иркутской ГЭА и ряд других. Однако использование зарубежных моделей недостаточно учитывает российские особенности, да и российские методики не дают сто процентного попадания.

Таким образом, ни одна из них не может претендовать на использование в качестве универсальной именно по причине "специализации" на каком-либо одном виде кризиса. Поэтому целесообразным является отслеживание динамики изменения результирующих показателей по нескольким из них. Выбор конкретных методик должен применять с индивидуальным подходом, используя знания об особенностях отрасли, в которой работает исследуемая фирма.

Другим важным аспектом в российской практике, который необходимо учитывать при прогнозировании банкротства является субъективный фактор – преднамеренные действия менеджмента фирмы в собственных интересах или в интересах третьих лиц. А в таких ситуациях любая методика не даст объективного результата.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е. С. Васильчук

Ю. А. ЕГОРОВА

Ивановский государственный университет

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Одним из основных составляющих регионального рынка является рынок продовольственных товаров. Проблема состояния и развития рынка продовольственных товаров имеет большое значение для любого региона и его жителей, так как его нормальное функционирование обеспечивает физиологические потребности людей в продуктах питания, а так способствует укреплению их здоровья и эффективному выполнению трудовых обязанностей. На сегодняшний момент в Ивановской области существует проблема дисбаланса между потреблением и производством продуктов питания, который компенсируется импортом, который вырос за последние три года почти в три раза, так и ввозом продукции из соседних регионов.

В Ивановской области за последнее десятилетие наметилась устойчивая тенденция к снижению производства с/х продукции: производство зерна сократилось в 2 раза, производство молока упало на 30%, а мяса на 15%. Что в первую очередь связано со снижением производства крупными сельхозпроизводителями. Хотя в производстве молочной и мясной продукции отмечен существенный рост. Но если в производстве мясной продукции положительная тенденция обеспечена за счет мяса птицы собственного производства, то производство молочной продукции обеспечено ввозом исходного сырья. Доля фермерских хозяйств в обеспечении населения продуктами питания остается очень незначительной и колеблется от 1% до 11% от объема производимой в регионе продовольственной продукции.

В настоящее время структура питания населения Ивановской области немного улучшилась по сравнению с 2000 годом, наблюдается рост потребления по большинству продовольственных товаров (исключение составляет хлебная продукция, но это положительная тенденция). Острой проблемой региона является отставание показателей реального потребления продуктов питания от рекомендуемых медицинских норм: потребление овощей в регионе 81кг (норма 140), мяса 54кг (норма 75), молоко 182 (норма 340).

Это указывает на то, что рынок розничной торговли в регионе еще не достиг точки насыщения продовольственными товарами, но в целом ситуация на продовольственном рынке остается стабильной.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е. С. Васильчук

А. С. КАБАНОВА
Ивановский государственный университет

СПЕЦИФИКА ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФОРМАТА ФИТНЕС-УСЛУГ

Формат фитнес клуба – совокупность характеристик, определяющих уровень качества услуг клуба, соответствующий потребностям группы потенциальных пользователей услуг.

Ценовая политика, структура доходов клуба, коэффициент посещаемости являются следствием принадлежности клуба к определенному формату, а не факторами определяющими формат.

Одной из проблем фитнес клуба World Class Иваново является неоднородность клиентской базы. Клуб посещают как очень обеспеченные клиенты, так и клиенты со средним уровнем дохода, которые используют только бесплатные сервисы, входящие в базовый пакет клубной карты. Это объясняется тем, что ценовая политика дополнительных спортивных услуг отражает качество фитнес продукта, но не соответствует представлением о «правильной цене» большинства членов клуба.

Сложившаяся ситуация является следствием зависимости ценовой политики клуба не только от уровня качества фитнес продукта, но и от специфики ивановского рынка фитнес услуг, емкость премиального сегмента в котором достаточно небольшая.

Для фитнес клуб World Class оптимальным является переход в премиум формат. Для этого средняя цена клубной карты на первом этапе должна быть установлена на уровне 40-45 тыс.руб. комфортное количество членов клуба в данном формате составит 2500 членов клуба.

Ситуация, складывающаяся на рынке в данный момент, свидетельствует о том, что повышение цены не приведет к желательному результату, а лишь наоборот усугубит финансовое положение проекта. Привлечение новых клиентов с начала 2011 года происходит в основном в период проведения маркетинговых акций направленных на снижение стоимости контрактов, даже за счет уменьшения срока действия (т.е. стоимость карты 20-25 тыс.руб.). цена может быть увеличена только после улучшения качества фитнес продуктов и создания его устойчивого эмоционального восприятия.

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

А. Е. КИРЬЯНОВ

Ивановский государственный университет

РЕЗУЛЬТАТЫ БИЗНЕС-РАЗВЕДКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ КЛЮЧЕВЫХ РЕШЕНИЙ

В динамично меняющейся конкурентной среде, бесспорно, важно уделять значительное внимание стратегическому и тактическому планированию. Но, думаем, никто из управленцев не будет спорить, что если в распоряжении у них появится новая ценная информация, то стратегический (не говоря уже о тактическом плане) может быть подвержен корректировке. Именно такой подход к управлению способствует завоеванию конкурентных позиций на рынке, приобретение конкретных преимуществ. Ключевым решением (the key decision – англ.) можно назвать решение лица, отвечающего за определенное направление работы предприятия, способное кардинально изменить сроки достижения целей организации или скорректировать качественные показатели достижения целей.

Получение информации возможно классическими методами маркетинга (маркетинговые исследования – анализ вторичных и первичных данных (методы сбора количественных и качественных данных, микс-методики) или инструментами бизнес-разведки. Последние уже доказали свою эффективность, экономичность и высокую долю достоверности, полученных результатов.

Важно заметить, что инструменты бизнес-разведки должны постоянно обновляться для более эффективного получения необходимой информации для принятия ключевого решения. Кроме того, все элементы бизнес-разведки должны быть малобюджетны при максимальном эффекте от их использования.

Предлагается разделение методов и приемов бизнес-разведки. При этом в отличие от методов, являющихся, как правило, общепризнанными, приемы сбора информации балансируют на грани этичности. Методы: сбор информации, содержащейся в публикуемых источниках; сбор информации, содержащейся в непубликуемых источниках; посещение ярмарок, выставок, конференций, симпозиумов с целью получения материалов и записи докладов и выступлений; изучение продукции конкурирующих фирм и др. Приемы: «мертвые» вакансии; получение информации «от имени других фирм» и др.

М. В. КОЛЕСНИКОВА
Ивановский государственный университет

АКТУАЛЬНОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В последние годы резко возросла степень и роль нематериальных активов в производственной и финансовой деятельности предприятия. В связи с этим особую актуальность для российских предприятий приобрела проблема совершенствования их оценки и анализа.

В современной экономике богатство и рост порождаются, прежде всего, нематериальными активами. Материальные и финансовые активы быстро преобразуются в товары, в лучшем случае, приносящие среднюю окупаемость произведенных инвестиций. Сверхприбыль приносит разумное использование нематериальных активов.

К сожалению, на российских предприятиях до сих пор недооценивают вклад НМА в воспроизводственный процесс. Мало кто из руководителей соотносит критерий максимизации рыночной стоимости компании с правильным управлением стоимостью нематериальных активов при внутрифирменном планировании. Поэтому так велика неэффективность управления на отечественных предприятиях. Одна из основных проблем оценки нематериальных активов - явное несоответствие их балансовой и реальной стоимости, которое возникает из-за того, что стоимость, по которой нематериальные активы ставятся на учет, чаще всего базируется на величине затрат, связанных с созданием нематериального актива. Но именно такой подход чаще всего плохо применим к оценке НМА. Рыночная стоимость нематериального актива определяется экономическими выгодами, которые этот актив способен генерировать, а эта величина применительно к НМА в большинстве случаев слабо связана с теми затратами, которые учитываются для определения балансовой стоимости нематериального актива.

Таким образом, потребность в интенсивном вовлечении нематериальных активов в хозяйственную деятельность предприятия, с одной стороны, а также недостаточная теоретическая, методическая и прикладная проработка вопросов оценки и анализа нематериальных активов с другой стороны, обуславливают необходимость дальнейшего совершенствования экономической оценки нематериальных активов.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Р. С. Ибраимова

Л. В. МАКАРОВА

Ивановский государственный университет

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ивановская область имеет богатейший природный и историко-культурный потенциал, который делает ее привлекательной для отечественных и иностранных туристов. На территории Ивановской области сконцентрировано множество ценных памятников истории и культуры. Наш край славится богатыми промыслами и ремёслами. Кроме имеющих мировую известность лаковых миниатюр Палеха и Холуя, край наш славится узорным ткачеством, ручной росписью тканей, художественной ручной вышивкой, а также ювелирными изделиями, шуйскими гармониями и, конечно же, ивановскими ситцами и яковлевскими льнами.

В области 17 городов и каждый имеет свою историческую ценность: древний Юрьевец - город-крепость и воин, связанный для многих с именем кинорежиссера Андрея Тарковского; Плес - «жемчужина Волги»; Холуй и Палех, известные центры лаковой миниатюры, мастерские художников и музеи и др.

Ивановская область является весьма подготовленной для развития туризма, с точки зрения транспортной обеспеченности: имеется сеть автомобильных и железных дорог, аэропорт с международным статусом и судоходные пути.

Привлекательность г. Иваново как объекта туризма определяется и следующими факторами:

- место проведения российских и международных семинаров, конференций, выставок, ярмарок, фестивалей - это база развития делового и конгрессного туризма;

- центр развития религиозного туризма (в городе более 60 храмов);

- проведение соревнований по различным видам спорта;

- достаточно низкие цены на лечение привлекают возможностью проведения курсов лечения. Есть месторождения природных минеральных вод, которые относятся к классу столово-лечебных.

В 2012 году Ивановскую область посетили более 1 млн. туристов.

Таким образом, предпосылок для развития туризма в Ивановской области более чем достаточно. Туристическая деятельность, как показывает практика, является фактором экономического роста.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Р. С. Ибраимова

А. В. ПАТРАКЕЕВА

Ивановский государственный университет

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЖКУ

Реформирование жилищно-коммунального хозяйства, как одного из важных секторов российской экономики должно быть направлено на повышение экономической и социальной эффективности посредством использования рыночных механизмов.

К наиболее важным задачам, требующим первостепенного внимания и комплексного решения в процессе реформирования рынка ЖКУ следует отнести: правовое обеспечение проводимых преобразований; финансовое оздоровление отрасли, оптимизация схем и механизмов финансирования отрасли; создание конкурентного рынка ЖКУ; социальная защита граждан при оплате ЖКУ; ресурсосбережение; совершенствование тарифного регулирования. Стоимость жилищно-коммунальных услуг в России в феврале 2013 года поднялась на 0,7% и составила в среднем 3 тысячи 900 рублей. Согласно проведенному ранее мониторингу цен за услуги ЖКХ, проведенному Федеральной службой по тарифам, они выросли более чем на 10% в 200 из 17,5 тысячи муниципалитетов, несмотря на заявления президента РФ В. Путина, что услуги ЖКХ должны расти в пределах 6% в год.

Развитие рынка жилищно-коммунальных услуг зависит от уровня социально-экономического развития территории и эффективности муниципального управления. Главной целью проводимых преобразований является создание системы жизнеобеспечения, которая гарантировала бы устойчивое улучшение качества жизни населения. При разработке и реализации жилищно-коммунальной политики необходимо опираться на систему взаимосвязей, главными из которых являются сбалансированность и взаимоувязка развития и функционирования рынка ЖКУ с общей политикой социально-экономического развития региона, эффективность, комплексность, надежность и устойчивость функционирования ЖКХ. Данные направления служат отправной точкой при формировании стратегии развития рынка ЖКУ, так как заложенные в них положения отвечают объективным законам развития рыночной экономики.

Научный руководитель: ст. преподаватель О. И. Успенская

А. С. РЕШЕТИЛОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ВЫВОДА НОВОГО ПРОДУКТА НА РЫНОК

На современном рынке с каждым годом все больше людей хотят заниматься предпринимательской деятельностью. Начиная свой бизнес, каждый предприниматель сталкивается с проблемой выбора продукта, который он будет представлять своим покупателям. Это может быть уже имеющийся продукт на данном рынке, его модификации, новый продукт для данного рынка или какой-либо принципиально новый товар. Но в любом случае требуется тщательно обосновать перспективность предпринимательской идеи и правильно ее реализовать.

Как свидетельствует статистика, неудачу терпят около 80% новых продуктов, причем большая часть неудач связана с ошибочной оценкой покупательских предпочтений. По мнению маркетологов, основными ошибками при выводе нового товара на рынок являются следующие.

1. Неудачно выбраны отличительные характеристики товара.
2. Недостаточно четкое определение товара или целевой аудитории, на которую ориентируется компания.
3. Привлекательность рынка или его емкость были переоценены.
4. Неэффективная реализация комплекса маркетинга.
5. Уровень качества товара оказывается ниже ожидаемого.
6. Неудачный выбор момента выхода на рынок.
7. Выбрана целевая группа потребителей, к которым отсутствует экономически выгодный доступ.

Можно сказать, что это классические ошибки, совершаемые при выводе нового товара на рынок. Кроме того, распространенной ошибкой характерной для каждого из перечисленных вариантов является неправильный перенос практики продвижения других товаров на новый. Не стоит забывать о том, что каждый рынок, каждый товар и каждая группа потребителей обладают специфическими особенностями, которые должен тщательно проанализировать предприниматель и учесть в последующей практической деятельности. Также следует отметить, что современный рынок достаточно перенасыщен продукцией, некоторые товарные ниши имеют уже предельное число конкурентов, поэтому особое внимание необходимо уделить выбору рыночного сегмента, в котором предприниматель планирует вести свою работу.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е. С. Васильчук

О. Ю. СМИРНОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка уровня конкурентоспособности промышленного предприятия представляет собой очень сложную задачу. В западной литературе накопилось значительное количество методик оценки конкурентоспособности. Однако анализ показывает, что все методы оценки имеют свои достоинства и недостатки, а так же возможности для применения, поэтому ни один из них не нашел достаточно широкого распространения. Обобщенно можно выделить следующие просчеты:

1. Большинство методик основано на использовании сильно специализированной, непубликуемой информации, а так же информации, касающейся маркетинга предприятия. Однако большая часть информации конфиденциальна для сторонних пользователей, что препятствует расчету основной массы разработанных показателей.
2. Большинство методик, основанные на расчете интегральных показателей, направлены на поиск всеобъемлющего перечня частных показателей, для наиболее полной характеристики предприятия. Полный же перечень показателей составить практически невозможно.
3. Даже если разработан полный перечень факторов, то расчет на основе его также не даст адекватной оценки рассматриваемого объекта, т.к. одновременное влияние различных факторов ведет к синергетическому эффекту, который в данных методиках не учитывается.
4. Почти все методики оценки конкурентоспособности имеют в основе метод «экспертных оценок», что оказывает заметное влияние на адекватность оценки, т.к. данный метод неотделим от субъективизма.
5. В ряде методик в составе интегрального показателя суммируются совершенно несопоставимые показатели, отражающие различные стороны деятельности, что вызывает вопрос об адекватности оценки, проведенной таким методом.
6. В большинстве методик анализа и оценки конкурентоспособности применяются различные условности, допущения, вводятся идеализированные модели, значительно отличающиеся от реальной ситуации, что не позволяет в полной мере опираться на подобные расчеты.

Все вышеперечисленные недостатки различных теорий свидетельствуют о необходимости выработки универсальной методики оценки конкурентоспособности.

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

В. А. СТОЛБОВА
Ивановский государственный университет

СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

При принятии оптимального управленческого решения в условиях жесткой конкурентной борьбы предприятию необходимо располагать обширными объемами информации. Между тем, неверная оценка экономической ситуации или неправильная интерпретация экономических данных часто бывают связаны с ошибочным выбором источника информации. Осуществление маркетинговой деятельности базируется на использовании разнообразной информации, необходимой для принятия решений. Поэтому любому действию предшествует детальный анализ рынка маркетинговой информации на предмет поиска источников данных высокой степени достоверности и полноты отражения реальных рыночных процессов. Такое определение наиболее точно раскрывает целевую направленность статистики, одной из главных составляющих которой является повышение эффективности использования информационных ресурсов, в том числе и в маркетинговой деятельности предприятий, отраслей и хозяйственных комплексов.

Формирование качественных информационных фондов – процесс сложный. При комплектовании информационных фондов особенно важно учитывать потребности предприятия. Однако приходится признать, что на сегодняшний день в России нет ни одного органа, учреждения или компании, располагающих полной структурированной информацией о ведущих российских производителях товаров и услуг. В некотором объеме такого рода данные имеются в учреждениях системы Росстата, Государственной таможенной службы, но в ограниченном доступе для пользователей. Вторичную информацию можно почерпнуть из официальной статистики, из общенациональной и местной прессы, а также воспользоваться услугами специализированных фирм и организаций.

Таким образом, повышение эффективности маркетинга требует расширения состава информационных ресурсов, необходимых для проведения маркетинговых исследований, методологии расчета и анализа важнейших показателей, используемых в практической работе маркетинговых служб, современных методов обработки и анализа маркетинговой информации, а также системы организации отечественного и зарубежного рынков информационных услуг.

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

Т. А. ТЮТЮКИНА

Ивановский государственный университет

ОБОСНОВАНИЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О КАНАЛАХ СБЫТА

Для производителя одним из важнейших стратегических решений является организация сбыта своего товара. Производитель не всегда обладает достаточным количеством ресурсов, чтобы выполнить все функции по сбыту самостоятельно. Кроме того, для эффективной организации некоторых функций сбыта необходимо обладать определенным опытом в данной области. Передача функций сбыта посредникам сопровождается полной или частичной потерей контроля над продажами товара, поэтому перед тем как принять решение относительно организации сбытовой сети необходимо провести анализ, с целью выбора наилучшего сбытового канала.

В процессе анализа рынка, следует обратить внимание на размер рынка и пространственную протяженность рынка, а так же дать характеристику целевым сегментам, изучить покупательские привычки.

Важно оценить физические параметры товара, что поможет выбрать наилучший способ транспортировки и выбрать подходящее транспортное средство. Помимо физических параметров следует учесть технические характеристики товара. Чем выше техническая сложность товара, тем короче должен быть канал сбыта. Если товар находится на начальной стадии жизненного цикла, канал распределения должен быть коротким, для того чтобы не терять контроль над сбытом и продвижением товара.

Характеристики фирмы её размеры и финансовые возможности – одни из ключевых факторов при организации канала сбыта. Крупные фирмы обладают достаточным количеством ресурсов, чтобы выполнять некоторые функции сбыта без привлечения посредников.

Анализ рынка, товара и учет характеристик фирмы позволит производителю определить, какого рода канал распределения следует организовать для сбыта товара. Несомненно, существует ряд преимуществ в том, чтобы прибегнуть к услугам посредников, но следует помнить, что при выборе канала сбыта следует учесть особенности рынка, поведение покупателей, характеристики товара и фирмы. Выбранный канал сбыта не должен противоречить стратегии фирмы, так как в некоторых случаях контроль над каналом сбыта может быть важнее сокращения издержек при привлечении посредников.

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

А. И. ЧЕКИН

Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА УСЛУГ

В российской экономике сфера услуг занимает одно из ведущих мест, так по итогам 2011 года доля малых предприятий сферы услуг составила 40% от общего количества малых предприятий. Резкие и неожиданные изменения внешней среды, совершенствование управления непроизводственной сферой и функционирующего в ее рамках рынка услуг создают необходимость на профессиональном уровне заниматься стратегическим маркетинговым планированием.

Маркетинг услуг – это действия, благодаря которым предлагаемые на рынке услуги доходят до клиентов; процесс, призванный оказать содействие потенциальным потребителям в оценке предоставляемых услуг, позволяет научно обосновывать принятие решений о производстве, сбыте и продвижении услуг на рынок, дает возможность адекватно оценивать и прогнозировать рыночную ситуацию, разрабатывать стратегию и тактику конкурентной борьбы.

Особенности маркетинга малого предприятия сферы услуг:

1. При формулировании проблемы нужно помнить о том, что малое предприятие не имеет возможности выделить большой бюджет на реализацию маркетинговой стратегии, поэтому необходимо определить ключевые позиции, по которым оно будет продвигаться, для того, чтобы не тратить средства на малоэффективные кампании.

2. Кадры фирмы – важнейший ресурс. Необходимо обеспечить относительное постоянство персонала, подбор кадров осуществляется по множеству квалификационных признаков. Важнейшее качество сотрудников – умение вести открытый диалог с клиентом.

3. Цена – индикатор качества предоставляемой услуги

4. Законодательная поддержка малого предпринимательства

5. Гибкость в управлении маркетинговыми процессами

6. Коммуникационная политика направлена на увеличение доли постоянных клиентов.

7. Высокий уровень конкуренции, осязаемое воздействие теневой экономики

8. Большие возможности в области модификации услуг и поиска услуги-новинки

9. Тесные контакты между производителями и потребителями услуг.

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

М. М. ШАМХАЛОВА
ЦДТТ «Новация», бизнес-инкубатор

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для предпринимательства характерна высокая зависимость от внешней среды: в процессе осуществления своей деятельности бизнес находится под влиянием ряда факторов, оказывающих влияние на его развитие. Эти факторы можно разделить на три группы: общие (общеекономического характера), территориальные и частные (преимущественно организационного характера).

Выделим основные ограничения развития предпринимательства.

Недостаток финансовых ресурсов. Весьма значимой для бизнеса является проблема недостатка финансовых ресурсов, как собственных, так и заемных, для расширения деятельности. Особенно сложно получить кредит начинающему предпринимателю.

Административные барьеры. Одним из факторов, вызывающим многочисленные нарекания предпринимателей, является избыточное государственное регулирование деловой активности - так называемые административные барьеры. Отметим значительное число проверок предприятий со стороны органов контроля и надзора, а также продолжительные по времени процедуры получения необходимых разрешений и согласований в различных инстанциях.

Уровень налогообложения, сложность налоговой и бухгалтерской отчетности. Одной из значимых проблем бизнеса предприниматели по-прежнему отмечают уровень налогообложения. Много нареканий вызывает и существующая громоздкая система заполнения налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности.

Отсутствие площадей для предприятий. Существует значительный дефицит приспособленных для осуществления предпринимательской деятельности нежилых помещений. Именно этот фактор во многом сдерживает развитие инновационного и производственного предпринимательства.

Проблема продвижения товаров и услуг на рынке. Многие предприниматели обладают ограниченными возможностями в организации сбыта продукции, в организации рекламы и продвижении продукта на рынке, испытывают трудности в поиске клиентов, установлении связей с поставщиками и потребителями.

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

А. М. ШИЛОВА

Ивановский государственный университет

ЗНАЧЕНИЕ РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Преобразования, развернувшиеся в нашей стране в последние десятилетия, коренным образом изменили экономическую систему общества. Произошло комплексное развитие рыночных отношений во всех сферах народного хозяйства, формирование гибкой и адаптивной системы управления и создание условий для эффективного функционирования всего экономического комплекса. Развитие рыночных отношений привело к ужесточению конкуренции во всех сферах экономической деятельности, и многие специалисты осознали важную роль маркетинга в обеспечении успешного функционирования предприятий. Реализация обоснованной маркетинговой политики фирмы является важным условием роста таких показателей, как: объем продаж, рыночная доля, прибыль, рентабельность и ряда других.

Основную роль в ведении маркетинга играет разработка стратегии предприятия. Она формируется на основе приоритетной цели развития, которая определяет направление движения фирмы и, в свою очередь, зависит от рыночной ситуации. Важным этапом в разработке стратегии является определение миссии компании (зачем она существует?) и ее основные предложения (что может дать?). Далее определяется концепция бизнеса (в чем компания должна быть лучшей?). И, наконец, стратегия опирается на ценности и принципы деятельности компании.

Актуальность данного направления сейчас очень велика, так как разработка грамотной маркетинговой стратегии, как важнейшего элемента маркетинговой деятельности, позволит предприятию получить значительные преимущества перед конкурентами. Все компании в условиях жесткой конкуренции, быстро меняющейся ситуации должны концентрировать внимание не только на внутреннем состоянии дел в компании, но и вырабатывать стратегию долгосрочного выживания, которая позволяла бы им успевать за изменениями, происходящими в их окружении. Ценность разработки стратегии маркетинга для предприятия состоит в том, что акцентируется внимание на ключевых, долгосрочных факторах его успеха, концентрируются усилия на выработке наиболее важных для него долгосрочных ориентиров, связанных, прежде всего, с принятием стратегических решений.

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

Подсекция 1
«Современные проблемы менеджмента»

М. Н. САЛЬНИКОВА
Ивановский государственный университет

**КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ
В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

На сегодняшний день под влиянием тенденций глобализации и интернационализации многие компании начинают осуществлять свою деятельность в странах с различными культурами. И персонал в таких организациях неизбежно сталкивается с проблемой кросс-культурной коммуникации. Эта проблема становится актуальна и на предприятиях, чья деятельность не выходит за пределы страны базирования, но рабочая сила которых частично формируется за счёт иммигрантов.

Термином «кросс-культурные коммуникации» описывают совокупность разнообразных форм отношений и общения между индивидами и группами, принадлежащими к разным культурам.

Проблемы, возникающие в процессе кросс-культурной коммуникации в организациях, вызваны, прежде всего, тем, что отправитель и получатель сообщения, принадлежащие к различным культурам и являющиеся носителями разных языков, интерпретируют один и тот же текст различно, так как вписывают его в разный контекст. В каждой культуре есть свои модели идеальной коммуникации, которые могут отличаться по способу констатации фактов, по форме сообщения, по применению типов вежливости, по отношению ко времени. Если эти модели у собеседников различны, то эффективной коммуникации добиться сложно. Кроме того, использование собеседником различных речевых стилей своего языка играет также важную роль. Стоит отметить, что большинство культур отличается и по способам организации труда и мотивации персонала, что всегда необходимо учитывать.

Большое значение оказывает и невербальная коммуникация: мимика, визуальный контакт, положение тела, расстояние между собеседниками. Такие невербальные поведенческие сигналы имеют различный характер в разных культурах, и их игнорирование резко снижает эффективность коммуникации. К нарушению кросс-культурных коммуникаций также ведёт этноцентризм, следствием которого является стремление «вписывать» представителей другой культуры в рамки своей и требовать от них соответствующего этим нормам поведения.

Очевидно, что для совершения эффективной кросс-культурной коммуникации сотрудники должны обладать кросс-культурными навыками, что сможет существенно повысить эффективность бизнеса.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Роднина

Т. В. МУРАТОВА
Ивановский государственный университет

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУБКУЛЬТУР ВУЗА (на примере ИвГУ)

В настоящее время очень актуальным является вопрос вариаций субкультур в организации, в частности, субкультур ВУЗов.

Для начала, нужно определить, что же такое субкультура. После анализа некоторых источников данной информации мы сделали вывод, что субкультурой является совокупность ценностей, отличающих ту или иную подгруппу в рамках организации.

По своей сути субкультуры должны соответствовать культуре организации, а также необходима общая принципиальная совместимость между ними. Без этого не будет единства и целостности организационной культуры, а, следовательно, не будет возможности нормального функционирования организации. Субкультура должна обеспечивать реализацию миссии соответствующей микроорганизации. Поскольку миссии разных микроорганизаций различны, будут и соответствующие субкультуры. С научной точки зрения существует множество классификаций субкультур.

Всё вышеизложенное можно применить к субкультурам Ивановского государственного университета.

Распределение носителей субкультур по факультетам, мы считаем, является основным критерием к делению ИвГУ как организации на субкультуры. Как преподаватели, так и студенты являются носителями уникальных субкультурных ценностей.

Факультет, в свою очередь, является микроорганизацией с определенной миссией. На примере экономического факультета, характерной чертой для преподавателей является высокая ответственность за свою личную работу. Стоит сказать, что для экономического факультета характерна тесная связь с практикой. Говоря о студентах различных факультетах, также можно проследить различные ценности и нормы характерные только им. Сюда можно отнести как особенности характера, так и ценности и ориентиры деятельности.

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

К. А. ЛОБАНОВ

Ивановский государственный университет

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В РФ

Глобализация – один из символов XXI столетия. Безусловно, в настоящее время мир переживает усиление процессов интернационализации всей общественной деятельности на Земле, что ведет к еще большей открытости национальных рынков. Как результат, мы наблюдаем высокие темпы динамизма и нестабильности внешней среды организации.

В наши дни стратегический менеджмент является признанной концепцией управления организацией, позволяющей наиболее грамотно преодолеть трудности ее функционирования в условиях крайне нестабильного окружения. К сожалению, в Российской Федерации внедрение данной системы управления претерпевает определенные трудности, что связано с рядом ошибок. Прежде всего, широко распространена синонимизация терминов «стратегическое управление» и «долгосрочное планирование» при том, что они являются абсолютно разными подходами к управлению фирмой. Как результат, мы наблюдаем широкое проявление нестратегического управления в российских организациях, связанное с ориентацией на капитал, внутренние ресурсы и возможности фирмы. Практически отсутствует научная база, которая учитывала бы особенности российского менталитета, сложившихся управленческих традиций при внедрении стратегического менеджмента на российских предприятиях. Наряду с этим активен процесс стандартизации разработки стратегий, что ведет к отсутствию их гибкости при изменении характеристик организационного окружения.

В процессе интеграции РФ в мировое экономическое пространство крайне важным является создание новой управленческой парадигмы, которая, прежде всего, учитывала бы важность стратегического управления как незыблемой основы стабильности, внутренней целостности и высокой конкурентоспособности современной организации.

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

Е. А. ОСИПОВИЧ
Ивановский государственный университет

МОТИВИРОВАНИЕ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

На сегодняшний день, в условиях рыночной экономики в РФ, во многих организациях возникает вопрос о том, как повысить эффективность производства, как сохранить конкурентоспособность, как удержаться «на плаву» в динамичной среде. Наиболее значимым фактором эффективной деятельности организации является персонал. Поэтому фирма должна максимально использовать имеющийся потенциал у работников, но при этом не забывать о том, что необходимо создавать благоприятные условия, чтобы работник был готов оптимально выполнять свою работу, не чувствуя внутреннего дисбаланса. Поэтому задачей менеджера является правильная организация труда, создание системы мотивирования, рационального распределения усилий работников.

Путь к эффективному управлению персоналом лежит через понимание их мотивации. Следовательно, менеджеру необходимо разработать свою стратегию мотивирования, найти «кнопки», с помощью которых он будет стимулировать работника. Но стоит помнить, что любое мотивирование может привести к демотивированию. Поэтому менеджерам в выборе методов мотивирования нужно придерживаться системного и ситуационного подходов. Также руководству фирмы следует помнить, что человек не «машина», его нельзя включить или выключить, когда этого требует работа. В первую очередь для активизации деятельности работника необходимы стимулы и мотивация. На практике это означает, что работник должен иметь представление о том, что от его усилий зависит результат его труда и вознаграждение, которое имеет для него ценность.

Проблема мотивации работника на предприятии остается наиболее актуальной как за рубежом, так и в России. Многие исследователи считают, что для эффективного управления мотивацией персонала отечественным фирмам следует применять элементы американской модели и японской модели управления человеческими ресурсами, но также не следует забывать и о советской модели, которая направлена на социальную защищенность персонала.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор О. Ю. Гурьева

А. В. СИМОНОВА

Ивановский государственный университет

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

Для менеджера любого уровня умение эффективно разрешать и предупреждать производственные и трудовые конфликты является профессиональной компетенцией, а в передовых компаниях умение строить конструктивный конфликт и вовсе фигурирует среди корпоративных ценностей.

Действительно, зная признаки возникновения конфликтной ситуации, закономерности развития конфликтов, выявляя мотивы и цели участников конфликта, осознавая свои истинные интересы в конкретной ситуации, владея методами анализа конфликтной ситуации и организации совместного поиска решений, менеджер гораздо эффективнее справляется со сложными управленческими проблемами.

Для многих конфликт в организации ассоциируется с нарушением взаимоотношений, потерей психологического равновесия, эмоциональным дисбалансом. Однако конфликт может быть полезен как конфликтующим сторонам, так и компании. Задача состоит в том, чтобы конфликт из делового контекста не смещался в область личностных отношений, не переходил во взаимное дискредитирование, не разрушал формировавшуюся годами совместимость. Для этого необходимо выработать определенные тактики и стратегии, при возникновении различных конфликтных ситуаций.

По мнению В. Г. Зазыкина, доктора психологических наук, профессора Российской академии государственной службы при Президенте РФ: «Действия многих оппонентов конфликта, независимо от его вида (за исключением внутрличностного), отличаются стереотипностью: применяемые тактики и приемы сменяют друг друга в определенной последовательности, сами они не отличаются разнообразием. Такая стереотипность поведения обуславливается «фокусировкой» личности на конфликт, сильным влиянием негативных эмоциональных состояний, которые специфическим образом изменяют восприятие реальности. Поэтому многие конфликты протекают по одной и той же схеме, с применением одних и тех же приемов и тактик».

В целом выделяют жесткие, нейтральные и мягкие тактики конфликтного взаимодействия. Менеджеру необходимо уметь использовать нужную тактику в разных ситуациях.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Роднина

Е. В. Тихомирова
Ивановский государственный университет

ФОРМИРОВАНИЕ И СОХРАНЕНИЕ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ

Существует великое множество определений имиджа, рассматривающих его с различных точек зрения. Знаменитый социолог Эрвин Гоффманн как-то заметил, что имидж - это искусство "управлять впечатлением". Позитивный имидж – один из самых важных факторов, обеспечивающий успешную деятельность предприятия. Созданием имиджа в компании в идеале занимаются совместно HR-служба и PR-служба, отдел маркетинга, проводя вместе комплекс мероприятий и привлекая к этой работе офис-менеджера. Благодаря правильно созданному имиджу компании значительно увеличивается ее стоимость. В США, по данным исследования компании Interbrand, до 95% руководства оценивают положительную репутацию как крайне важный фактор развития своего бизнеса. 75% считают, что она оказывает сильное влияние на продвижение фирмы. 60% полагают, что именно хороший имидж привлекает в организацию лучших профессионалов. Основными средствами формирования имиджа являются:

1. Фирменный стиль - основа имиджа, главное средство его формирования.
2. Визуальные средства - дизайнерские приемы формирования имиджа.
3. Вербальные средства - специально подобранная стилистика, ориентированная на нужды потребителя (внутреннего и внешнего).
4. Рекламные средства - использованные в каждом конкретном случае рекламные средства, способствующие формированию благоприятного отношения.
5. PR-мероприятия - продуманные, спланированные, постоянные усилия по установлению и укреплению взаимопонимания между предприятием и общественностью. Это выставки, презентации, пресс-конференции, спонсорские мероприятия.

Существует еще один секрет: формирование позитивного имиджа и его поддержка – процесс постоянный и дорогого стоит. Создать имидж сложно и затратно, а любое неверное действие может привести к снижению репутации, а, следовательно, и снижению экономической стабильности и привлекательности для клиентов.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Роднина

К. А. АНТОНОВА

Ивановская государственная текстильная академия

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТЕП-АНАЛИЗА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Одной из часто используемых методик анализа внешней среды является СТЕП-анализ. Он основывается на количественной оценке социальных, технологических, экономических и политических факторов формирования стратегической ситуации.

Перспектива использования СТЕП-анализа на российских предприятиях обусловлена их ориентацией на рыночный спрос, создание новой продукции для новых ниш на рынке. Также в настоящий момент велика роль социальных институтов, влияние которых на предприятие необходимо учитывать.

Именно СТЕП-анализ дает возможность проанализировать влияниеобщего внешнего окружения предприятий. Так, например, в России негативное политическое влияние не ощущается. Однако выражена зависимость от разного рода инспекций и прочих аналогичных служб, причем такого рода и силы, что требует заметных затрат. Социальные проблемы в нашей экономике сами по себе достаточно сильны, но по отношению ко многим предприятиям не ощущаются – внутри предприятий они часто бывают решены. Технологический аспект, конечно, сугубо индивидуален. Но чем острее стоят связанные с технологией проблемы, тем актуальнее связанные с их решением бюджеты. Экономические аспекты проявляются, прежде всего, через основную динамику рынка, на котором работает компания.

Ключевой проблемой эффективности СТЕП-анализа для российских предприятий является необходимость в его систематическом проведении, а многие наши компании в периоды экономических трудностей считают нецелесообразным выделение средств для проведения данного анализа. Однако он необходим, поскольку без учета внешней среды решить существующие проблемы и говорить об объективности исследования ситуации просто бессмысленно. Основное преимущество использования анализа заключается в том, что на его основе определяется общая направленность развития предприятия. Это дает возможность более корректного проведения стратегического анализа.

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

Е. ГУСЕВА

Ивановский государственный университет

ВИРУСНЫЙ МАРКЕТИНГ ONLINE И OFFLINE

Вирусный маркетинг - это разработка таких рекламных стратегий, которые поощряют потребителей передавать рекламное сообщение друг другу. При этом информация воспринимается не как реклама, а, скорее, как досуг и развлечение.

Секрет вирусного маркетинга заключается в том, что он использует привычку людей делиться информацией.

Вследствие того, что у большинства населения наблюдается низкий уровень доверия к рекламе вообще, а тем более исходящей от компании-производителя, основной принцип вирусного маркетинга заключается в том, что человек, получающий информационное сообщение, должен быть уверен, что оно исходит от лица незаинтересованного, например, от знакомого, или незнакомого, но ни в коем случае не аффилированного к рекламной кампании.

Вирусную кампанию можно разбить на четыре ключевых, одинаково значимых этапа: разработка стратегии, разработка вирусной составляющей (идеи) кампании, реализация идеи в вирусном продукте, распространение вирусного продукта.

Существуют несколько видов вирусного маркетинга, с помощью которого осуществляется продвижение: ViralVideo – вирусное видео, бесплатные e-mail сервисы, электронные журналы; Buzz – намеренное и спланированное распространение слухов в коммерческих целях, WOM – реклама из уст в уста, OpinionLeaders – лидеры мнений, Friend – коммуникация, имеющая множество видов воздействия, но в основе лежит механизм «приведи друга» и получи за это скидку, приз, бонус или другую полезность.

Положительные стороны применения вирусного маркетинга: распространение вирусной рекламы экономически выгодно, вирусная реклама формирует отношение потребителей, вирусная реклама свободна от цензуры и ограничений Закона о рекламе. Отрицательные стороны вирусной рекламы: не приносит посетителей мгновенно, не все вирусные продукты будут иметь вирусный эффект.

Международный опыт подтверждает эффективность передачи информации от человека к человеку. Вирусный маркетинг прекрасный способ продвижения, но, как и любой другой, он требует тщательного планирования, длительного выстраивания дружеских отношений с клиентами и понимания сути проблемы.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор О. Ю. Гурьева

И. А. ЛИСНИК

Ивановский государственный университет

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ В ПРИНЯТИИ РАЦИОНАЛЬНЫХ И КРЕАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ В БИЗНЕСЕ

В своей профессиональной деятельности менеджеры всегда связаны с процессом разработки, принятия и реализации управленческих решений. В управлении решение связывает все аспекты деятельности менеджера и в конечном итоге определяет эффективность функционирования всех систем и процессов бизнеса. Решения, которые принимает менеджер, должны быть обоснованными и взвешенными, а самое главное – исполненными. Но, к сожалению, в управленческих практических ситуациях очень часто решения приходится принимать в условиях неопределенности. И чем ниже уровень профессионализма руководителя, тем выше будет непредсказуемость результата.

Все решения принимаются с определенными целями, но цель всех решений – избавиться от неопределенности в будущем. Достижению определенности в значительной мере способствуют предварительные исследования бизнес-среды, процессов и ситуаций. Решение, принятое на основе анализа достоверных данных является рациональным. Оно обосновано и принимается на основе объективных знаний, результатах исследований и научного дара менеджера предвидения развития событий. Но очень часто руководителям в условиях большой загруженности, общения с большим количеством людей и ограниченности во времени, некогда обдумывать решения. В этом случае руководителю приходится полагаться на свою интуицию. И очень часто именно интуитивные решения оказываются единственно верными.

В современном мире менеджеры должны быстро принимать решения, а быстро принятое решение несет в себе риск больших или частых ошибок. Теоретики и практики в области управления сделали хорошее обобщение наиболее типичных ошибок, с которыми сталкиваются менеджеры. Их сгруппировали ученые Матиас Нёлке, Пол Натт и Джон Хэммонд с соавторами. Классификация ошибок необходима для того, чтобы помочь менеджерам разглядеть возможные ошибки еще до того, как принято решение и научиться принимать более качественные и эффективные решения на своих или чужих ошибках так как некоторые из них становятся стартовой площадкой для креативных и перспективных идей, а некоторые могут безвозвратно погубить бизнес.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор О. Ю. Гурьева

Я. С. РЫБАКИНА
Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ И УЛУЧШЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ МЕНЕДЖЕРА

В 21 веке, веке информации, скорость становится важнейшим фактором конкурентоспособности и успеха руководителя – все сложнее быть в курсе дел, а это очень важно. Любая работа требует времени, и сегодня его цена неизменно растет, ведь время это абсолютно невозполнимый и весьма специфический ресурс. Нельзя купить еще немного времени, если не хватает, нельзя замедлить его ход, течение времени необратимо. Все наделены временем в равной степени, но некоторые люди используют его с умом, а некоторые нет. Потерянное время невозможно вернуть, невозможно вернуть и упущенные в это время возможности, невозможно изменить ход событий, если условия изменились и, наверное, ничто другое так не отличает эффективных руководителей от всех остальных, как их бережное отношение ко времени.

Время рождает собой массу проблем, особенно для людей, занимающих руководящие должности. Рабочее время большинства современных менеджеров уплотнено до предела, рабочий день не нормирован, часто не удается завершить все намеченные дела к заданному сроку. Остаются в стороне перспективные вопросы, а это, в свою очередь, порождает массу новых текущих проблем. Хронический недостаток времени при возрастающем трудовом ритме сильно угнетает, заставляет нервничать, портит настроение, вызывает стресс, что в конечном итоге отрицательно сказывается на самочувствии, работоспособности и производительности труда менеджера. И сегодня, как никогда, актуален вопрос – как научиться экономить и эффективно организовывать время тех, кто реализует функции управления.

Сегодня выяснить, на что же в действительности уходит время, спланировать его и научиться использовать рационально и эффективно можно с помощью внедрения технологий самоменеджмента, тайм-менеджмента, а так же таких методов, как хронометраж или фотография рабочего времени.

Задуматься о времени должен каждый руководитель для того, что бы выжить в современных молниеносно меняющихся условиях и быть конкурентоспособным.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор О. Ю. Гурьева

О. М. ФРОЛОВА

Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ФАКТОРОВ ВЫСВОБОЖДЕНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ФОРМИРОВАНИЯ РАБОЧИХ МЕСТ НА РЫНКЕ ТРУДА РЕГИОНА

В любом регионе в условиях динамичной рыночной ситуации происходит постоянный процесс формирования новых рабочих мест, развития новых отраслей и, одновременно, закрытие других рабочих мест и упадок других отраслей.

Ивановская область за последние 20 лет представляет наиболее яркий тому пример. Монопрофильная хлопчатобумажная промышленность практически свернута. Достаточно давно правительством региона избрана стратегия развития новых отраслей, таких как торговля, швейная промышленность и туризм.

Необходимо оценить экономический потенциал этих отраслей и определить насколько целесообразно для региона их дальнейшее развитие.

Причины, вызывающие процессы, крайне многообразны, но среди них можно выделить факторы, которые явились следствием общего кризисного состояния экономики Ивановского региона, спада производства, нарушения хозяйственных связей и т.д.

Но это не значит, что эти процессы ведут только к отрицательным последствиям, среди которых основным является безработица. Скорее наоборот, они дают возможность региону выйти на совершенно новый уровень развития. Правительству Ивановской области необходимо управлять этими процессами и следить за тем, чтобы они шли параллельно друг с другом. При грамотном контроле перераспределение рабочей силы способствует повышению эффективности использования производственных мощностей, потенциала работников, совершенствованию профессионально-квалификационной структуры рабочей силы региона и как следствие, дальнейшему развитию периферийных отраслей региона.

Целью нашей работы является анализ взаимосвязей между процессами высвобождения рабочей силы и формирования новых рабочих мест, выявление несоответствий между ними, а также выдвижение путей устранения этих несоответствий.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор О. Ю. Гурьева

Е. МАЛКОВА

Ивановский государственный университет

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОАО «ИВМОЛОКОПРОДУКТ»

Рассматривая конкурентоспособность в рыночной экономике, можно сказать, что она неразрывно связана с понятием конкуренции. В зависимости от экономического объекта различают конкурентоспособность отрасли, предприятия, продукции.

Конкурентоспособность - это свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений.

Конкурентоспособность продукции - это характеристика товара (услуги), отражающая его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Два элемента - потребительские свойства и цена - являются главными составляющими конкурентоспособности товара (услуги). Однако рыночные перспективы товаров связаны не только с качеством и издержками производства. Причиной успеха или неудачи товара могут быть и другие (нетоварные) факторы, такие, как рекламная деятельность, престиж фирмы, предлагаемый уровень обслуживания. Управлять конкурентоспособностью - значит обеспечивать оптимальное соотношение названных составляющих, направлять основные усилия на решение следующих задач: повышение качества продукции, снижение издержек производства, повышение экономичности и уровня обслуживания.

Указанные составляющие конкурентоспособности являются многофакторными, и каждая из них может рассматриваться как сложный самостоятельный объект управления. В частности, на величину издержек производства влияют стоимость и качество сырья, топлива, электроэнергии, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, квалификация и уровень заработной платы производственного персонала, производительность труда, издержки управления и т.д. При этом, в конечном счете, возможность обеспечения необходимого уровня составляющих конкурентоспособность элементов определяется такими базовыми производственными факторами, как технический уровень производства, уровень организации производства и управления.

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

Подсекция 2
«Проблемы производственного менеджмента»

М. С. УМНИКОВА

Ивановский государственный университет

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В течение последнего ряда лет наблюдается значительное снижение покупательской способности большей части населения. Рост конкуренции и падение спроса значительно обостряет борьбу за потребителя. В этой борьбе центральную роль играет значительное повышение конкурентоспособности товаров.

Конкурентоспособность товара – это совокупность характеристик продукта и сопутствующих его продаже и потреблению услуг, которые отличают его от аналогичных продуктов по степени удовлетворения потребностей потребителя, по уровню затрат на его приобретение и эксплуатацию. Другими словами это способность товара соответствовать ожиданиям потребителей и его способность быть проданным.

Изучение конкурентоспособности обуславливает необходимость разработки эффективных, простых в применении инструментов, методик, позволяющих предприятию с максимальной степенью объективности оценить уровень конкурентоспособности своих товаров на рынке. Анализ оценок уровня конкурентоспособности продукции становится основанием для дифференциации предложения и создания уникального набора взаимосвязанных конкурентных преимуществ, привлекательных с точки зрения потребителей в рамках целевого сегмента. Кроме того, предприятие способно более эффективно планировать процессы совершенствования товарного ряда, опираясь на конкретные результаты исследований.

Особенную актуальность проблема оценки уровня конкурентоспособности приобретает для товаров производственного назначения, так как только при достижении соответствующего уровня конкурентоспособности средств производства можно обеспечить выпуск качественных, востребованных как на внутреннем, так и на внешнем рынке товаров, предназначенных для конечного потребителя.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Роднина

А. С. МАЛОВА

Ивановский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Необходимость создания производственных запасов обуславливается сущностью производственного процесса. Он заключается в том, что производство продукции осуществляется ежечасно, ежедневно, т.е. непрерывно во времени за исключением выходных дней постановки оборудования на ремонт. Это означает, что топливо, сырье и материалы, необходимые для изготовления производственной продукции, должны поступать непрерывно, бесперебойно, а этого можно достичь только при условии создания запасов соответствующей величины.

Производственные запасы являются важнейшей частью активов предприятия представляют собой, с одной стороны, вещественные факторы производства, а с другой - денежное выражение стоимости товарно-материальных ценностей, которые участвуют в процессе производства продукции или находятся на складе для обеспечения его непрерывности.

Однако, принимая решения о размере производственных запасов, требуется знать, что затраты на управление запасами должны быть минимальными и в тоже время не возникал дефицит, не нарушался ритмичный выпуск производства и продаж продукции, обеспечивался высокий уровень обслуживания потребителя.

Актуальность работы связана с необходимостью оптимизации системы управления производственными запасами на предприятиях. Таким образом, можно рассмотреть, как правильное увеличение оборачиваемость запасов, оптимизировать размеры запасов, обеспечить снижение роста остатков на складах, эффективно использовать складские площади, упорядочить процесс закупок, а также обеспечить производство материально-техническими ресурсами в нужное время, в нужном месте, в требуемом количестве, требуемого качества при оптимальных затратах.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Т. В. Ситникова

М. С. САЗОНОВА

Ивановский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых решений.

Фактор риска может возникнуть и оказывать свое воздействие на любое предприятие, независимо от степени его устойчивости на рынке. Это воздействие, как правило, носит негативный характер и может довести предприятие до кризиса.

Однако, ситуация осложняется во много раз, когда риски возникают на предприятии уже находящемся в кризисе. В кризисных условиях у предприятия велика вероятность оказаться банкротом; отсутствуют условия и возможности для нормального производства, сбытовой деятельности, финансовых операций и других важнейших аспектов работы любого промышленного предприятия.

При таком положении дел на предприятии, характеризующемся кризисом, возникает множество рисков разнообразных по содержанию, источнику проявления, величине вероятности и размеру возможных потерь и негативных последствий для данного предприятия.

Производство и риск, обусловленный неопределённостью внутренней среды предприятия и внешней среды, неразрывно связаны друг с другом.

Кроме этого, существует прямая зависимость между состоянием экономики и уровнем воздействия фактора риска на предприятие. Как только ухудшаются экономико-политические условия, тут же возникает опасность рискованных воздействий хозяйствующих субъектов.

Таким образом, для минимизации рисков необходимо управление рисками. Поэтому столь важна, проблема разработки комплексного управления рисками.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Т. В. Ситникова

А. А. ТЕПЦОВА

Ивановский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время для того, чтобы достичь успеха в управлении фирмой, необходимо осознать тот факт, что вся ее деятельность должна гарантировать выпуск конкурентоспособных товаров и услуг, пользующихся устойчивым спросом и учитывающих нужды и запросы потребителей в данный момент времени и в перспективе. Возрастающие изменения в окружающей среде, появление новых запросов покупателей, усиление конкуренции, открытия в научно-технической сфере – все это требует организации эффективной системы управления деятельностью предприятия, позволяющей гибко реагировать на все рыночные изменения. Одним из главных путей решения этой непростой задачи является реализация товарной политики предприятия.

Основой товарной политики фирмы является выявление реальных потребностей конкретного человека или сообщества людей, эластичное приспособление ресурсов фирмы к внешним рыночным условиям. Поэтому для успешной реализации товарной политики необходимо наличие на фирме стратегии производственно-сбытовой деятельности с определением миссии фирмы, хорошее знание рынка, и, наконец, ясное представление о своих возможностях и угрозах.

Говоря об управлении товарной политикой предприятия, следует выделить ряд общих функций управления. Так, планирование товарной политики заключается в определении эффективного товарного ассортимента. Мотивация предполагает организацию работ по формированию оптимального ассортимента продукции и разработке мероприятий для его реализации. Организация заключается в управлении процессом осуществления товарной политики фирмы. Координация товарной политики заключается в управлении деятельностью маркетинговых служб в части разработки и реализации эффективного товарного ассортимента. Анализ и синтез неразрывно связаны между собой и заключаются в систематическом наблюдении за формированием и исполнением управленческих решений в области товарной политики фирмы. Контроль предполагает достижение конкретных целей товарной политики.

Таким образом, правильно и рационально проводимая товарная политика позволяет фирме заработать положительный имидж, что дает возможность в будущем повысить результативность хозяйственной деятельности.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Роднина

А. М. БАБУРИ

Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В АФГАНИСТАНЕ

Анализ экономического развития Афганистана на современном этапе затруднен всилуследующих обстоятельств. Во-первых, имеется крайний недостаток данных, в первую очередь статистических. Во-вторых, далеко не все известно об экономических сдвигах в разных отраслях афганской экономики, и судить о появлении новых элементов экономической структуры приходится по разным отрывочным данным. В-третьих, в силу того, что сама афганская экономика не развивается пока равномерно, анализ неизбежно принимает характер обзора разных отрывочных процессов, судить о целостном развитии экономики можно лишь предположительно.

Афганистан – аграрная страна с неразвитой промышленностью. Политические потрясения, гражданские войны и иностранные военные интервенции, начавшиеся в конце 70-х годов 20-го века, негативно сказались на экономике страны. Афганистан до сих пор остается одной из самых бедных стран мира, с уровнем ВВП на душу населения \$1000 по состоянию на 2011 год.

Афганистан до последнего времени имел ограниченные торговые связи с другими государствами. При этом импорт постоянно превышал экспорт. Основные статьи экспорта – героин, природный газ и сухофрукты, а также ковры, свежие фрукты, шерсть, хлопок и каракуль. Страна вынуждена импортировать продовольствие и широкий спектр промышленных товаров, включая автомашины, нефтепродукты и ткани.

К 2014 г. уровень терроризма и наркоторговли несколько снизится, однако обстановка будет оставаться не вполне благополучной до тех пор, пока в стране не произойдут структурные социально-экономические изменения.

Рассматривая вопрос о состоянии экономики Афганистана, необходимо сказать о численности населения страны, относительно которой существуют различные сведения. Так, по данным "WorldPopulationReview" по состоянию на 2011 год в Афганистане проживало свыше 29,835 млн., а Всемирного банка – 35,32 млн. человек. 72% – сельское, 22% – городское и в пределах 6% – кочевое население. Одной из особенностей структуры населения Афганистана является то, что около 46% населения составляют дети до 15 лет, что является одним из самых высоких показателей в мире.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
А. Ю. Роднина*

К. О. КРЮКОВА

Ивановский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

Мотивация персонала является важнейшим связующим звеном в процессе реализации функций управления. Разработка и внедрение системы мотивации становится необходимой, если у многих сотрудников проявляются симптомы профессионального «выгорания», повышается текучесть персонала, возникают враждующие группировки.

Большинство руководителей считают, что к успешному труду людей побуждает в первую очередь заработная плата. Высокая мотивация от повышения заработной платы имеется у молодых работников, которым необходимо решить важные жизненные задачи, у руководителей, в работе которых есть выраженная ответственность и напряженность. Заработная плата может не выступать мотиватором для творческих и креативных работников, нацеленных на содержательные характеристики труда.

Несмотря на большое значение заработной платы в разработке системы мотивации персонала, все же заблуждение думать, что заработная плата – единственный фактор мотивации персонала. Существует еще немало факторов, влияющих на удовлетворенность работников и на уровень их профессиональной мотивации.

Например, можно выделить следующие: социально-психологическая атмосфера в компании, возможность получить и увидеть результат своего труда, возможность чувствовать себя значимым и нужным работником, возможность повышать профессиональную квалификацию полностью за счет компании или частично, делегирование со стороны руководителя задач, ответственности и полномочий.

Зачастую, в организациях происходит снижение мотивации персонала, и соответственно рост демотивации. Персонал работает без должной энергии и энтузиазма, происходит потеря инициативы и ответственности.

Наиболее распространенные демотиваторы – стиль руководства, игнорирование идей и инициатив, отсутствие чувства причастности к компании, отсутствие чувства достижения, личного и профессионального роста, не признание достижений и результатов, неизменность статуса, отсутствие ресурсов, нечеткая постановка целей и т.д.

Грамотный руководитель должен вовремя заметить и предотвратить надвигающуюся демотивацию работников. Иначе сложившаяся ситуация для фирмы может обернуться не в лучшую сторону.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Роднина

Н. Н. БУРСИКОВА

Ивановский государственный университет

НЕФОРМАЛЬНОЕ ЛИДЕРСТВО В ОРГАНИЗАЦИИ

Не каждый руководитель организации может быть лидером, так как лидерству в значительной мере свойственна неформальная основа. Руководство – это всегда формальное лидерство.

Наиболее простой и широко распространенной классификацией лидерства в организации является выделение его трех типов: деловое, эмоциональное и ситуативное лидерство. Также в управлении персоналом нередко используется классификация лидеров в зависимости от их восприятия группой. Согласно такому критерию выделяются следующие типы лидеров: «один из нас», «лучший из нас», «хороший человек», «служитель». В зависимости от направленности влияния на реализацию целей организации лидерство делится на конструктивное, т.е. способствующее осуществлению целей организации; деструктивное, т.е. формирующееся на базе стремлений, наносящих ущерб организации, и нейтральное, т.е. не влияющее непосредственно на эффективность производственной деятельности.

Большой ущерб управлению персоналом и деятельности организации в целом способны нанести деструктивные лидеры. Для устранения деструктивного лидерства возможны различные способы действий.

Оптимальным для руководителя является сочетание в себе качеств формального и неформального лидера. В реальной жизни это не всегда возможно. Для эффективности управления персоналом достаточно, чтобы руководитель одновременно являлся и деловым лидером. При этом уровень позиции, занимаемой руководителем в системе эмоциональных отношений не должен быть чрезмерно низким, переходящим в антипатию. Иначе эмоциональная неприязнь может существенно подрывать авторитет руководителя и снижать эффективность его деятельности.

Проблема управления лидерством в организации включает по меньшей мере пять аспектов: выявление лидеров; развитие лидерства; тесная увязка и интеграция индивидуальных целей и интересов членов группы с целями организации; сочетание в деятельности руководителя формального и неформального лидерства; организационная интеграция лидеров и устранение деструктивного лидерства.

Полноценное лидерство позволяет управлять людьми без их сопротивления и недовольства, формального контроля, страха и наказаний.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Роднина

А. С. ВАСИЛЬЕВА

Ивановский государственный университет

ОЦЕНКА РИСКА ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ

Риск присущ любой форме человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

Деятельность любого предприятия связана с ситуацией объективно существующей и принципиально неустранимой неопределенности, обусловленной отсутствием полной информации. Неопределенность является основной характеристикой риска. Объективно существующая и принципиально неустранимая неопределенность приводит к тому, что риск никогда не бывает нулевым.

Существующие в настоящее время определения риска можно отнести к классической либо неоклассической теориям риска.

Одной из разновидностей предпринимательского риска, согласно классификации по основным сферам, областям деятельности предприятия, являются коммерческие риски. Коммерческий риск представляет собой риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем.

Обязанности управляющего будут состоять в выборе наиболее подходящих для компании решений. Одна из основных его задач – оценить риск и свести его к минимуму, чтобы получить максимальную прибыль в случае удачной сделки и понести минимальные потери в случае неудачной сделки. Неправильно определив влияние некоторых факторов, менеджер может привести компанию к краху. Поэтому резко возрастает важность таких качеств, как опыт, квалификация, и, конечно, интуиция. Необходим постоянный анализ существующей ситуации, очень важно использование опыта других организаций (возможность учиться на чужих ошибках).

В основе управления риском, направленного на снижение вероятности наступления негативных последствий и величины возможного ущерба, лежит оценка риска, характеризующая степень неопределенности результата производственно-хозяйственных операций. Оценка риска представляет собой совокупность процедур идентификации факторов, причин его возникновения, анализа возможностей и последствий проявления риска.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Роднина

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА ВО ВЬЕТНАМЕ

В условиях современной мировой экономики международный туризм является одной из самых высокодоходных и динамично развивающихся отраслей. Во многих странах международный туризм играет значительную роль в формировании ВВП, обеспечении занятости населения, является источником валютных поступлений, активизации внешнеторгового баланса и в целом выступает в качестве фактора экономического роста. Воздействуя на такие ключевые отрасли, как транспорт, связь, строительство, сельское хозяйство, производство потребительских товаров, туризм выступает своеобразным катализатором развития всего социально-экономического пространства страны.

Вьетнам, развивающаяся страна, является сравнительно новым участником современных международных экономических отношений. Наличие довольно емкого туристского потенциала (богатое историческое наследие, экзотическая природа, живописные пляжи и водопады, теплый климат, самобытная культура и др.) позволяет использовать сферу международного туризма в качестве одной из точек роста для развития всей экономики страны. В данной момент международный туризм во Вьетнаме устойчиво развивается. Ежегодный темп роста доходов турбизнеса Вьетнама составляет в среднем 17%.

Несмотря на то, что туризм Вьетнама имеет хорошие перспективы для быстрого и стабильного развития, туристическая отрасль в стране еще отстает от мировых стандартов. Основными причинами этого являются: слабая инфраструктура, низкий профессиональный уровень подготовки персонала, дилетантские методы управления и обслуживания, низкое качество сервиса, экологические проблемы.

Таким образом, Вьетнам обладает достаточно привлекательными для иностранных туристов туристско-рекреационными ресурсами. Однако, в связи с отсутствием практики эффективного управления международным туризмом, государство нуждается в изучении опыта зарубежных стран и адаптации его к условиям страны (инвестиционные проекты развития объектов инфраструктуры туризма, диверсификации турпродукта, создание системы повышения квалификации работников отрасли туризма и др.).

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Роднина

Ф. ЗЕЙНАЛОВ

Ивановский государственный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГИ)

Компания «Бюро Веритас» крупномасштабная компания, каждый из этих 7 видов деятельности связан с определенными отраслями промышленности. Каждое направление предлагает ряд специфических услуг (управление активами, сертификация, классификация, консалтинг, инспекции и аудиты, экспертиза, анализ, тренинг) и создано специально для удовлетворения потребностей.

Компания осуществляет свою деятельность в следующих секторах: морской сектор, промышленность, инспекции и проверки в процессе эксплуатации, строительство, сертификация систем менеджмента, государственные услуги и Международная торговля.

Стратегическое решение высшего руководства о развёртывании эффективной системы менеджмента качества (управление качеством работ, направленное на наиболее полное удовлетворение потребностей клиентов), позволяет реализовать следующие принципы TQM: "улучшению нет предела"; "стремление к отсутствию дефектов"; "ноль непроизводительных затрат" (Анализ затрат на качество); "поставка точно в срок". Таким образом, снижается себестоимость продукции, отсутствие случаев предоставления некачественных услуг, отказа продукции или возникновение несоответствий при их производстве и как следствие снижаются затраты на качество продукции.

Замечательным достижением практики управления качеством на этом этапе стало создание аудиторской службы по качеству, призванной в отличие от отделов технического контроля заниматься не разбраковкой продукции, а проверкой работоспособности системы обеспечения качества на производстве.

Основной целью предприятия на данный момент, является улучшение предлагаемых услуг потребителю. В ходе изучения недостатков предприятия мы выдвинули предложение по созданию региональной лаборатории, которая будет заниматься анализом, проверкой, и тестированием качества поставляемой продукции в страну и в другие регионы, так как эта служба отсутствует.

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

Подсекция 3
«Формирование маркетинговой политики на предприятии»

М. Т. АШРАФИ

Ивановский государственный университет

**УПРАВЛЕНИЕ КАНАЛАМИ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях острой конкуренции на рынке, особенно в период финансового кризиса любому предприятию необходимо использовать активное продвижение своей продукции. Продвижение подразумевает комплекс мероприятий стимулирующих продажи товаров. Это позволяет увеличивать объем реализации и, соответственно, получать больше прибыли, а также повысить узнаваемость торговой марки.

Максимально эффективное продвижение осуществляется через комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций: рекламу, стимулирование сбыта, пропаганду и личную продажу.

При рассмотрении практических аспектов продвижения машиностроительного предприятия ООО «Профессионал», в ходе анализа его конкурентоспособности, мы выяснили что на фирму оказывают давление три основных конкурента: ГУП ПО «УРАЛВАГОНЗАВОД», г. Нижний Тагил; ОАО экскаваторный завод «КОВРОВЕЦ», г. Ковров; ОАО «ЭКСКО», г. Кострома.

Для повышения прибыли предприятия, можно порекомендовать поддерживать собственный сайт, где с минимальными затратами и достаточно эффективно могут позиционироваться все товары, способы их применения, цены и информация о скидках.

Эффективным ходом также является производство в большем объеме той продукции, для которой еще не создана конкурентная среда. Кроме того, необходимо повысить информированность покупателей о продукции и услугах предприятия. Самым прогрессивным методом информирования является организация промо-акций через сеть Интернет. Покупатель, попадая на сайт производителя, может оценить предлагаемый уровень качества, цен, информацию о скидках в определенные периоды. Необходимо также отметить, что для проведения мощного стимулирования продаж нужно увеличить затраты предприятия направленные на продвижение продукции.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
А. Ю. Роднина*

Н. Н. УШАКОВА

Ивановский государственный университет

ХАРАКТЕРИСТИКА БРЕНДИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «ПОЛЕТ»

На сегодняшний день рынок спортивных парашютов и товаров для активного отдыха очень бурно развивается. Появилась мода на парашютный спорт. Помимо этого наблюдается отчетливая тенденция: совершение прыжков с парашютом не только для достижения спортивных результатов, а все больше ради развлечения. Данные факторы ведут к росту спроса на парашютную технику, и, как следствие, – к росту конкуренции.

Названные выше тенденции по развитию и популяризации парашютного спорта и активного отдыха побудили предприятие к расширению ассортимента и выпуску сравнительно вида товаров. Таким образом, на настоящий момент ОАО «Полет» выпускает парашютную технику под следующими торговыми марками:

- ОАО «Полет» Ивановский парашютный завод (парашюты и вещевое имущество, выпускаемые предприятием серийно по государственному контракту);
- Polyot technologies (новинки парашютной техники: спортивные парашютные системы и системы специального назначения);
- Waterflight (буксировочные парашютные системы для полетов над водной гладью).

ОАО "Полет" проводит марочную стратегию диверсификации, т.е. выпускает новые продукты под новыми торговыми марками. Чтобы выстоять в конкурентной борьбе, и максимально полно учесть запросы потребителей предприятие расширило свою ассортиментную линейку. С 2010 года к основному бренду добавилось два новых. Что касается модели управления брендами, то здесь предприятие пошло по пути исходного бренда. Это означает, что вновь созданные бренды существуют в тесной связи с родительским, исходным коим является, собственно, бренд «Полет».

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор О. Ю. Гурьева

А. А. ЛАПКИНА

Ивановский государственный университет

ГРЕЙДИНГ ДОЛЖНОСТЕЙ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА ВУЗА

При изменении системы оценки и материального стимулирования ППС вузов - упор должен быть сделан не на количестве отработанных часов, публикаций, и даже не на числе подготовительных кандидатов наук, а на уровне научных исследований, учитываемых через публикации в ведущих рецензируемых журналах, монографиях, получивших позитивную общественную оценку, участие, участие в грантах и хоздоговорных НИР (тыс., руб.), трудоустройстве дипломников его специальности и их дальнейшем продвижении. Серьезные научные результаты должны учитываться в рейтинговой системе оценке преподавателя в течение нескольких лет, т.к. ежегодная гонка за результатами необоснованная и неизбежно приводит к снижению качества исследований.

В совокупности должны учитываться и ценность выполняемой работы, и ценность самого работника, которая зависит от степени его квалификации, опыта, мастерства и уровня развития его профессиональных компетенций. В его основе будет система рейтинга преподавателей.

Метод грейдинга используют с целью оптимизации заработной платы сотрудников. Четкая система окладов и ставок позволит в вузе:

- упорядочить заработную плату, избежать дисбаланса, разброса зарплат внутри университета;
- повысить управляемость;
- повысить мотивацию и результативность труда персонала.

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

Э. МОРАВИДЖ

Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ ПО КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГА РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Основные маркетинговые решения, которые необходимо принять розничному торговцу, касаются целевого рынка, товарного ассортимента и комплекса услуг, цен, стимулирования сбыта.

1) Решение о целевом рынке - исходное решение. Без него невозможно принимать последовательные, согласующиеся между собой решения относительно товарного ассортимента, оформления магазина, рекламы, уровней цен и т.п.

2) Решение о товарном ассортименте и комплексе услуг. Товарный ассортимент розничного торговца должен отвечать покупательским ожиданиям целевого рынка. Необходимо принять решение о широте товарного ассортимента (узкий или широкий) и его глубине (мелкий или глубокий), а также решить вопрос о комплексе дополнительных услуг, которые он предложит клиентам. Третьим элементом товарного арсенала розничного торговца является атмосфера магазина. Она должна соответствовать вкусам потребителей целевого рынка и посредством влияния на зрительные, слуховые, обонятельные и осязательные раздражители подталкивать к совершению покупок.

3) Решение о ценах. Цена - ключевой фактор конкуренции и одновременно отражение качества предлагаемого товара. К назначению цен следует подходить очень внимательно. На некоторые товары можно произвести низкие наценки с целью превращения этих товаров в «убыточных лидеров» в надежде на то, что, оказавшись в магазине, потребители заодно купят и другие товары с более высокими наценками. Кроме того, руководству розничных предприятий необходимо владеть искусством уценки товаров.

4) Решение о методах стимулирования. Для охвата потребителей розничные торговцы пользуются как обычными орудиями стимулирования, так и проведением внутри-магазинных показов, использованием зачетных талонов, разыгрыванием призов, устройством визитов знаменитостей.

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

А. Л. СТРЕЖНЕВА

Ивановский государственный университет

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА СТРОЧЕВЫШИТЫХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ

Вышивкой в России занимались испокон веку. Одним из видов многообразной русской вышивки является строчевая вышивка. Подобное шитье было распространено во многих областях России, но в каждом месте оно было своим. Суть строчевой вышивки в том, что из ткани выдергиваются продольные и поперечные нити, так что создается сеточка. Она и является основой для вышивки узоров.

По официальным данным в 2011 году льняные ткани выпускались в девяти регионах России. Примерно 32% строчевышивального производства приходится на Ивановскую область, 27% - на Костромскую, 21% - на Владимирскую и 11% - на Вологодскую. На мировом рынке опережающими темпами растет производство искусственных волокон и тканей, что представляет угрозу производству льняных изделий. Наиболее емкий сегмент российской текстильной отрасли – рынок хлопчатобумажных тканей (в 2011 году их доля составила 95 %). Доля льняных тканей импортного производства составляет на российском рынке всего лишь 5%, потребности внутреннего рынка на 95-96% процентов обеспечивают отечественные производители. Существует угроза, что изделия из хлопка сместят продукцию из льна.

Среди российских производителей лидерами являются предприятия ивановской области: ООО «Ришелье», ЗАО «Ивановская строчевышивальная фабрика», ООО «Шуйская строчевышивальная фабрика» и др. Выпускаемая на данных предприятиях текстильная продукция имеет довольно низкие цены реализации по отношению к другим регионам России, что позволяет предлагать товар населению со средним и низким уровнем дохода. В ассортименте также присутствует продукция для элитных категорий населения (изделия с ручной вышивкой). Изготовлением продукции из льна занимаются российские предприятия, поэтому успешная реализация льнопродукции осуществляется за рубежом. Основными зарубежными потребителями являются такие страны, как Словения, Германия, Америка, Канада и др. Большим спросом пользуются такие изделия, как платья «Славянка», «Украинка», мужские рубашки «Косоворотка» и др.

Научный руководитель: д. э. н., профессор В. Н. Еремин

Л. Е. КРИВУЛИНА
Ивановский государственный университет

ДИАГНОСТИКА И ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Возрастающая важность проблемы измерения и оценки культуры организации проистекает из необходимости проводить изменения, поддерживая стабильность организации в меняющейся внешней среде.

Организационная культура объединяет в себе сложный, внутренне связанный, исчерпывающий и вместе с тем не совсем определенный набор факторов, и может быть определена как совокупность способов и результатов деятельности членов организации. При *совершенствовании* организационной культуры необходимым является определение состояния предполагаемого объекта управления, средством данного процесса служит диагностика или оценка организационной культуры.

Организационная диагностика, также как и оценка – это совокупность специальных методов, применяемых в исследовании предприятия, и включающая в себя интервьюирование, анкетирование, анализ структуры и осуществляемости управленческих решений, выявление соотношений интересов и целей различных групп персонала, что подразумевает изучение субкультур в рамках организационной культуры.

Различия диагностики и оценки заключаются в целях, которые они преследуют. Цель организационной диагностики – определить факторы, снижающие эффективность работы предприятия, понять, где сосредоточены основные проблемы, в чём их причина и чем может обернуться невнимание к ним. Диагностика организационной культуры не ставит целью получение нового знания, она призвана зафиксировать текущее состояние по определённым параметрам и оценить его с позиции представления об «идеальном» состоянии. Цель оценки организационной культуры может варьироваться от чистого исследования, когда исследователь представляет картину культуры своим коллегам или другим заинтересованным лицам, до помощи организации в работе со своей культурой, когда ее руководители осуществляют некоторый проект изменения.

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

Л. П. ЧИСТЯКОВА

Ивановский государственный университет

СИТУАЦИОННЫЙ ПОДХОД ПРИ ВЫБОРЕ ЦЕЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

При выборе целевых показателей функционирования и развития промышленного предприятия необходимо учитывать особенности взаимодействия с внешней средой в настоящее время и в перспективе путем оценки влияния следующих факторов:

- пределы интенсификации производственных процессов, невозможность одновременного улучшения всех частных показателей эффективности производства;
- дефицит или избыток ресурсов;
- дефицитность или затоваривание продукцией;
- вид конкуренции (ценовая, неценовая, смешанная);
- дороговизна импортных комплектующих;
- соотношение между рентабельностью активов и среднего размера процентной ставки;
- динамика цен на материальные ресурсы;
- стадия развития предприятия;
- стадия жизненного цикла видов продукции;
- изменения в бюджетной и налоговой политике государства (региона);
- финансовое положение предприятия;
- возможности улучшения показателей (выявление неиспользованных резервов, имеющегося потенциала для их повышения);
- состояние ресурсов (в том числе основных фондов);
- рост цен и их динамика на топливно-энергетические ресурсы;
- появление новых прогрессивных видов оборудования и технологий;
- динамика ранее установленных целевых показателей;
- экономическая, социальная целесообразность достижения (улучшения) целевого показателя.

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

А. В. РЫЖАКОВ

Ивановский государственный университет

ПЕРСОНАЛ-МАРКЕТИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

В настоящее время персонал-маркетинг является важнейшим инструментом обучения персонала. Выполняя информационную функцию, он позволяет руководителям не просто выбирать тот или иной вид обучения, но и делать этот выбор в соответствии с возможностями и потребностями компании. Для этого персонал-маркетинг предполагает необходимость учета ситуативных факторов:

- возрастной, образовательной, профессионально-квалификационной, стажевой структур персонала;
- финансового положения организации;
- темпа роста предприятия;
- ситуации на внешних и внутренних рынках труда (дефицит, избыток, альтернативность, безальтернативность).

Указанные выше факторы непосредственным образом влияют на выбор того или иного вида обучения. К примеру, внутреннее обучение более эффективно при низком уровне сложности работ или при неустойчивом финансовом положении организации. В то же время, внешнее обучение лучше организовывать для менеджеров высшего звена, испытывающим необходимость в обновлении знаний. В случае возникновения серьезных проблем на предприятии (затоваривание, высокая текучесть кадров) лучше всего использовать метод обучения действием. При реализации данного метода разрабатывается групповой проект управленческого решения и происходит обогащение опыта участников, каждый из которых, обладая индивидуальным набором специальных знаний, навыков и качеств, вносит вклад в снятие актуальной проблемы организации.

Метод обучения действием отмечается рядом неоспоримых преимуществ:

- Развитие у менеджеров навыков принятия решений;
- Развитие навыков планирования и постановки целей;
- Возможность решать производственные задачи;
- Повышение ответственности менеджерского состава за разработанные действия;
- Реальная возможность перейти от «слов» к «делу».

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

О. А. КАПУСТИНА, Е. А. СМИРНОВА
Ивановский государственный университет

РОЛЬ ПРЕЗЕНТАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

Организации тратят огромные средства на рекламу, маркетинг и PR для привлечения и удержания потребителей. Они размещают рекламу на телевидении, развешивают баннеры, устанавливают рекламные щиты, пишут статьи в газетах и распространяют огромное количество раздражающего спама, тем самым преследуя лишь одну цель – убедить покупателей, что их товары и услуги лучшие на рынке. Иногда этого вполне достаточно для получения расположения от потребителей. Однако в других случаях эти дорогостоящие способы, используемые для привлечения покупателей, не более чем прелюдия перед солидным выступлением, где скрепление сделки зависит от эффективности презентации.

Менеджмент – это искусство, заключающееся в умении выполнять свою работу. Презентация – это быстрый и эффективный способ выполнения работы силами других людей. При реализации любого проекта презентации используются в качестве формального метода для сведения людей с целью планирования, мониторинга и оценки его прогресса.

Презентация – это точка контакта или контактное сопряжение, где вся работа и все усилия команды в итоге перенесены на экран. Эффективная команда должна уметь создавать в умах людей должное представление и убедительно доносить свои предложения, иначе те дни и недели, которые она провела, вырабатывая стратегию и сообщая решая сложные задачи, будут потрачены впустую. Следовательно, следует обратить пристальное внимание на умение создавать презентацию. Человек, который будет лицом команды, должен выбираться внимательно, исходя из тех позиций, чтобы он был уверен в себе и мог выражать общие мысли и идеи команды. В общих чертах у удачной презентации должны быть следующие основные особенности:

- Презентация должна содержать понятные объяснения;
- Презентатор должен быть уверен в себе;
- Презентатор должен вдохновлять и удерживать внимание, иначе слушатели начнут скучать и суетиться;
- Презентатор должен обладать даром убеждения;
- Презентатор должен быть способен развеять сомнения и прояснить вопросы;
- Презентатор должен гарантировать абсолютное понимание.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Роднина

А. В. ТИХОМИРОВА

Ивановский государственный университет

НОВЫЕ ПОДХОДЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкурентоспособность предприятия - это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой этих предприятий, как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка.

В течение многих лет в нашей стране, да и не только, двигателем производства продукции являлся не спрос, а производство, которое регулировало потребление, формировало потребности и выпуск показателей. И в то время проблема конкурентоспособности товара, у производителей практически не возникала.

С развитием рыночного механизма эта проблема в нашей стране, резко возросла, и ее решение требовало активного поиска новых путей повышения конкурентоспособности производимых и потребляемых товаров. Так как место предприятий в рыночной экономике зависят от уровня конкурентоспособности, а также умения адаптироваться к сложившимся социально-экономическим условиям. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственной деятельности каждого производителя становится поиск новых подходов по повышению конкурентоспособности предприятия.

Несмотря на широкий спектр направлений исследования проблем формирования стратегии повышения конкурентоспособности предприятия, в научном мире не сложилось целостного подхода к данному процессу, интегрирующего современные концепции маркетинга и менеджмента качества.

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

Е. Д. БАБАЕВ

Ивановский государственный университет

АКТУАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПРИРАЩЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ПРЕДПРИЯТИЙ СИСТЕМНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Говоря об актуальных механизмах приращения профессионального и интеллектуального потенциала предприятия, особенно в условиях работы предприятий в сфере ИТ и системной интеграции в частности, стоит особо обратить внимание на два понятия. Это, прежде всего, профессиональные компетенции и понятие сертификации, как процедуры подтверждения подобных компетенций. Рассматриваемым механизмом в данном случае будет определение компетенций сотрудников и их последующее подтверждение при помощи сертификации.

В современной практике термин «профессиональная компетенция» чаще всего определяет способность сотрудника выполнять задачи в соответствии с заданными стандартами. Как инструмент конкуренции, подобный подход к оценке профессионализма сотрудника дает некоторые преимущества. Прежде всего это формализация знаний и навыков сотрудников, что, соответственно, позволяет иметь более точное представление о минимальном уровне их квалификации. Также стоит отметить более гибкое управление интеллектуальными ресурсами предприятия и, следовательно, возможность быстрой адаптации к изменению требований рынка.

Наиболее интересен в данном ракурсе подход подтверждения уровня компетенций при помощи инструмента сертификации, а также роль вендора в процессе. Вендор определяет круг необходимых знаний для сдачи сертификационного испытания, что можно рассматривать как попытку системного подхода к обучению специалистов: набор знаний диктует не локальный рынок, а вендор, чаще всего крупный, который в силу своей деятельности имеет доступ к аналитике, статистике, знает основные тенденции развития.

Таким образом, рассмотрев данные механизмы повышения профессионального и квалификационного капитала, можно отметить, с одной стороны, их актуальность и немалый потенциал, с другой – некоторую ограниченность, которую накладывает подобный подход, что определенно нельзя отнести к преимуществам механизма.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Журавлев

С. С. БРОВКИНА

Ивановский государственный университет

СОВРЕМЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ УСЛУГ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Большая часть банков понимают необходимость усиления стратегической и организационной роли банковского маркетинга, основанного на рациональном использовании новых информационных технологий. В связи с этим многие банки применяют CRM-системы (управление взаимоотношениями с клиентами). Управление взаимоотношениями с клиентами – набор систем и решений, которые позволяют банкам интегрировать и организовать их информацию о клиентах. Конечным результатом является способность удерживать наиболее прибыльных клиентов. CRM может также помочь в таких задачах, как сегментация, таргетинг, открытие счета и адаптация.

Природа человеческого взаимодействия меняется. Дискуссии все чаще заменяются на широкий спектр технологий, в том числе социальные сети, вики, блоги, веб-трансляции и телеприсутствия. Инновации работают жестко и быстро. Чтобы идти в ногу с растущим спросом появляются более сложные инструменты для совместной работы (телеприсутствия, видео-конференции и со-серфинг).

Сегодня банки должны признать следующее поколение работников, тех молодых людей, выросших в среде электронной почты, многопользовательских игр и других атрибутов цифрового мира. Их подход к сотрудничеству и коммуникации глубоко отличается от предыдущих поколений и оказывает серьезное влияние на поведение клиентов и сотрудников.

Многие считают, что социальные CRM это просто еще один способ ссылки на Facebook, Twitter или LinkedIn. Это гораздо больше. Социальный CRM является бизнес-стратегией для поддержки основных банковских целей, непосредственно взаимодействующих с клиентами, перспективами. Эти технологии позволяют более эффективно использовать социальные взаимодействия средств массовой информации.

Инновации. Поддержка мобильных устройств будет увеличена в качестве нового канала электронного бизнеса в будущем. Мобильные устройства продолжают эволюционировать с головокружительной скоростью. Быстро становятся полноценными платформами, которые вправе работать с широким спектром приложений сторонних разработчиков.

Мобильность предоставляет банкам базу для поиска новых клиентов. Для работников – использование, расположенных на мобильных устройствах, приложений, доступ к удаленным данным,

чтобы принимать ключевые решения максимально быстро. Политика пользователя мобильного устройства и план управления им – обе важные сущности для успеха любой стратегии бизнеса, поскольку IT технология продолжает быть целочисленным фактором в действиях успешных банков.

*Научный руководитель: канд. техн. наук, профессор
С. Л. Денисов*

О. М. БУДЗ
Ивановский государственный университет

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СРЕЗЕ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Как известно, система сбалансированных показателей (СПП) – один из методов оценки и управления деятельностью предприятия.

Наиболее привлекательной СПП мне видится в сфере стартапа. Как раз на таких предприятиях оценка деятельности только по финансовым показателям абсолютно не характеризует успех, прогресс движения и развития фирмы.

Подробнее хотелось бы остановиться на этой системе в разрезе обучения и развития персонала.

Интересным представляется идея о том, что именно такой метод ВІ как СПП, позволяет выявить, в идеале конечно же, тот персонал, который заинтересован своей работой, честно болеет за свое дело, и в целом приносит своей фирме максимальную пользу – что важно вовремя распознать в своих сотрудниках в зарождающемся бизнесе. Именно в такой сфере или период, когда фирма только-только зарождается и встает на ноги, так важно быстро и слаженно выполнять свою работу. А система КРІ (ключевых показателей эффективности) позволяет так же оперативно отслеживать это стремление в своих работниках.

Работникам немаловажно знать и сразу же видеть результат своей работы, так как это способствует мотивации труда.

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

М. В. ГАНИЧЕВА

Ивановский государственный университет

ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ – НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИЕЙ

На сегодняшний день лизинг является одним из основных финансовых инструментов, позволяющих осуществлять крупномасштабные капитальные вложения в развитие материально-технической базы любого производства. По сравнению с другими способами приобретения оборудования (оплата по факту поставки, покупка с отсрочкой оплаты, банковский кредит и т.д.) лизинг имеет ряд существенных преимуществ: лизинг дает возможность лизингополучателю расширить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств, использование преимуществ лизинга доступно предприятиям и организациям всех отраслей, смягчается проблема ограниченности ликвидных средств, затраты на приобретение оборудования равномерно распределяются на весь срок действия договора, высвобождаются средства для вложения в другие виды активов, приобретение основных средств в лизинг позволяет предприятиям всех отраслей значительно расширить состав затрат, включаемых в себестоимость, что, в свою очередь, значительно уменьшает налог на прибыль.

Очень разумным и целесообразным выглядит требование применения электронной подписи в лизинговой компании при межкорпоративном обмене бизнес-документами (счетами-фактурами, актами, накладными, договорами). Создаваемая структура для обмена электронными счетами-фактурами позволит организовать "сетевой" обмен между произвольными участниками. Есть большая вероятность, что эти структуры будут использоваться для доверенного обмена и другими документами. Я считаю, что благодаря этому бизнес-сообщество осознает сферу, где применение ЭЦП реально необходимо, и это на самом деле даст огромный стимул для теории и практики применения ЭЦП, а также повысит спрос на ее применение.

Электронная подпись – параметр электронного документа, отвечающий за его достоверность. Электронный документ, подписанный ЭЦП имеет юридически значимую силу. ЭЦП представляет собой уникальную последовательность символов, которая генерируется с помощью криптографического преобразования информации.

Научный руководитель: канд. техн. наук, профессор С. Л. Денисов

Ю. А. ГЛАДЫШЕВА

Ивановский государственный энергетический университет им. В. И. Ленина

СИСТЕМА ПОИСКА ЗНАНИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одна из важнейших целей системы образования при организации учебного процесса- это обеспечение его участников информационными ресурсами для осуществления учебно-воспитательной, научно-исследовательской и инновационной деятельности. Вследствие этого, образовательная система должна включать в себя функции генерации и эффективного поиска знаний в соответствующей предметной области.

Ниже представлена рекомендация построения системы поиска знаний в рамках системы информационного обеспечения кафедры. Предложено создать локальный информационный фонд с чёткой классификационной структурой. После сравнительного анализа классификаций документов ББК и УДК и классификации тематикам выбрана и построена семантическая классификация документов, основанная на проблемно-ориентированном подходе и согласованная с классификацией УДК. Построение классификационной структуры осуществляется алгоритмом кластеризации. В качестве проблемы выступает дисциплина, преподаваемая на кафедре.

При представлении проблемы проблемное пространство сужено путём использования понятийного подхода- представлении её множеством понятий, отражающих содержание. Это ключевые слова. Тот же подход использован при библиографической обработке документов (с помощью аналитических средств Text Mining). Исследован вопрос о задании правильных порогов выделения множества ключевых слов из проблемной области.

При формировании инструмента поиска учтено проведение морфологического анализа ключевых слов, наличие которого увеличивает степень полноты представленной информации в системе.

Перечисленные атрибуты ИПС способствуют налаживанию коммуникационных связей преподавателя с другими источниками информации, что позволяет ему повысить свою квалификацию, генерировать и формализовать собственные знания. В свою очередь, это повышает показатели будущего специалиста-выпускника.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент А. А. Белов

А. Е. ГОЛУБЕВ
Ивановский государственный университет

ПРОИЗВОДСТВО ЭКСКЛЮЗИВНЫХ ИЗДЕЛИЙ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОПАРКА

В настоящее время в России по официальным данным насчитывается 10 млн. инвалидов, а по оценке Агентства социальной информации – не менее 15 млн. человек. Определенная часть таких людей лишена подвижности вследствие разного рода нарушений двигательных функций. В этом контексте серьезной проблемой можно считать невостребованность людей с ограниченными возможностями в профессиональной сфере.

Решение данной проблемы лежит не только в сфере специализированного медицинского протезирования, но также и в сфере робототехники, которая в наши дни переживает небывалый подъем.

Одним из направлений развития средств робототехники, которое затрагивает решение означенной проблемы, является создание экзоскелета. Экзоскелет представляет собой устройство, повторяющее биомеханику человека и увеличивающее его физическую силу за счет двигателей, встроенных во внешний каркас.

В настоящее время в развитых государствах, в частности в Японии, США, Новой Зеландии и Франции, такое устройство уже создано. В России начало разработок технологии экзоскелетов на государственном уровне будет положено в 2013 году.

Особенность организации эксклюзивного машиностроительного производства такого рода изделий заключается в возможности создания такого типа изделий на базе существующих технопарков. Один из таких технопарков находится в г. Родники и в настоящее время переживает период становления и роста.

Создание экзоскелета имеет ярко выраженную социально-экономическую значимость как в масштабе региона, так и всей страны в целом, и позволит восстанавливать трудовой потенциал части нетрудоспособного населения, а также даст людям с ограниченными возможностями возможность получать образование, пользоваться культурными ценностями, заниматься параолимпийскими видами спорта, сделав их в конечном счете экономически и социально независимыми.

Научный руководитель: д-р техн. наук, профессор К. М. Пирогов

А. Н. ГОЛЫШЕВА

Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ HRM-СИСТЕМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

HRM-система – это автоматизированная комплексная система управления персоналом, которая включает в себя учетный и расчетный контуры, обрабатывающие количественные данные, а также, HR-контур, предназначенный для работы с качественными показателями персонала.

Государственному сектору, как и различным секторам бизнеса, необходим всесторонний учет и контроль сотрудников. Госучреждения, в основном, являются малыми предприятиями с малым бюджетом, находящимися на самобюджетировании и имеют небольшой штат сотрудников.

HRM-система выполняет функции кадровой службы, которая занимается планированием структурной организации, штатным расписанием и кадровой политикой; учетом труда и расчетом заработной платы; аттестацией и повышением квалификации работников; обучением и развитием персонала; оценкой качественного состава персонала компании и эффективности работы сотрудников; выявлением потребности обучения кадрового резерва и многим др..

К сотрудникам госучреждений предъявляются высокие требования к профессиональным знаниям, в связи с постоянным обновлением и изменением в Законодательстве, инструкциях, в формах документов и др. Поэтому, необходимо следить за соответствием кадрового состава должностным обязанностям, соответствием квалификаций сотрудников занимаемых должностей, постоянным определением уровня знаний и умений сотрудников для оценки качества выполнения работ.

Оперативный контроль качества подготовки сотрудников может быть обеспечен лишь за счет всестороннего и оперативного использования процедур компьютерного тестового контроля, а также распределенного контроля и анализа результатов аттестации.

Внедренная HRM-система в госучреждении позволит провести обучающие тесты, на предмет освоения информации, аттестацию сотрудника, не отвлекая их от рабочего процесса предприятия, не привлекать посторонних людей на участие в аттестационной комиссии и в процесс предприятия и многое др., а также, заменит кадровую службу, что позволит сэкономить бюджет предприятия.

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

А. С. ГОЛЯКОВ

Ивановский государственный университет

МОНИТОРИНГ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ НА ОСНОВЕ ИКТ

В современных условиях широкое распространение получает управление различными распределенными операциями. Так при мониторинге стационарных процессов применяется соответствующая стационарная вычислительная техника и линии связи, а при мониторинге мобильных объектов требуется беспроводная связь. Мониторинг транспортных средств (ТС) обуславливает необходимость передачи с разной частотой различных параметров. Опрос/передачу информации нужно осуществлять по технологии роллингового контроля. Иерархия уровней контроля должна соответствовать степени важности параметров. При наличии мобильного компьютера данные можно вводить в него по мере их появления/изменения, а по команде из Центра автоматически считываться. Однако в такой схеме опроса возникает существенный недостаток: если частота опроса меньше, чем частота появления изменений, то появляется вероятность пропуска значений параметров, изменившихся в период между тактами опроса. С другой стороны, если передачу производить по изменению каждого параметра, то канал связи м.б. перегружен настолько, что в момент перегрузки не будет услышано какое-то из ТС с новым сигналом. Составление расписания опроса всех параметров всех ТС является сложной многомерной задачей.

Исходя из изложенного следует сделать вывод о том, что для выполнения мониторинга мобильных объектов следует разработать алгоритм решения задачи составления расписания опроса транспортных средств, как важного элемента выступающего в качестве обратной связи в системе управления распределенными мобильными объектами.

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

С. В. ДАНИЛОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИТ-ИНВЕСТИЦИЙ

Обычно на промышленных предприятиях применяют или адаптируют методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные государственными органами. Однако традиционные финансовые подходы не всегда приемлемы, поэтому анализ часто принимает неформальный характер; руководители ИТ-отделов полагаются на собственный опыт, либо на оценки «экспертов». Одним из наиболее популярных в мире подходов анализа ценности ИТ и принятия решений об ИТ-инвестициях является метод Gartner Group «Бизнес-ценность ИТ» (Business Value of IT — BVIT). Данный метод является практическим воплощением более широкой концепции TVO (Total Value of Opportunity), развивающей подход TCO (Total Cost of Ownership). Суть заключается в том, что проводить анализ бизнес-ценности ИТ и принимать решения об инвестициях следует с точки зрения пяти перспектив, а экономическая перспектива является только одной из них. Это означает, что если экономические оценки показывают значимый достоверный результат, то вывод очевиден, но если прямые экономические расчеты трудны для применения, обладают высокой степенью условности и неоднозначности, то это еще не значит, что инвестиции в ИТ неценны и неэффективны.

Полным комплектом перспектив, по которым согласно рекомендациям Gartner Group необходимо проводить анализ ценности ИТ и на чем основывать процесс принятия решений об инвестициях в ИТ, являются стратегическое согласование (долгосрочное согласование стратегии ИТ-инвестиций и корпоративных целей и задач); воздействие на бизнес-процессы (возможность ИТ оказать влияние на реинжиниринг бизнес-процессов предприятия); архитектура (интегрированность, масштабируемость, гибкость и устойчивость ИТ систем различного рода возможным переменам в бизнес-окружении предприятия); прямая окупаемость (традиционно понимаемые преимущества внедрения ИТ-решения, выраженные в экономических показателях, таких как сокращение затрат, окупаемость, чистая приведенная стоимость и т. д.); риски (возможность внедряемых ИТ-решений влиять на все виды рисков предприятия).

Р. Ш. ЖАФЯРОВ
Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ КОСТРОМСКОГО РЕГИОНА

В докладе приводятся результаты разработки технологии «БАРС Групп» и использования их в медицинских учреждениях Костромской области. Согласно договору, заключенного между организациями ОАО «Ростелеком», «БАРС Групп» (г. Казань) и «БАРС. Технологии управления» (г. Иваново), предусматривается внедрение сервисов «Регистратура», «Поликлиника», «Стационар», «Параклиника», «Паспорт МО» и «Отчетность».

Население имеет возможность получать государственные и муниципальные услуги в сфере здравоохранения согласно Федеральному закону №210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» от 27 июля 2010г. и Распоряжению Правительства РФ №1506-р от 7 сентября 2010г. Пользоваться данными обо всех лечебно-профилактических учреждениях региона, предоставляющих возможность получать новую информацию о событиях медицины, последних исследованиях в различных областях, пропаганде здорового образа жизни.

Одновременно система обеспечивает врачам и пациентам ряд следующих преимуществ: данные единой медицинской карты доступны всем специалистам, участвующим в лечении; нет необходимости многократно назначать пациенту одни и те же анализы; упрощается сбор информации по отдельным заболеваниям и оценка эффективности их лечения; оптимизация пациенто-потока (врачи первичных кабинетов в поликлинике имеют возможность направлять пациентов в региональное профильное ЛПУ); головное специализированное медицинское учреждение региона осуществляет контроль деятельности профильных кабинетов в поликлиниках и межмуниципальных больниц.

Особенностью информатизации предприятий здравоохранения является возможность работы системы в Online и как следствие повышение оперативности, информационной открытости, эффективности и качества управления в регионе. В результате удобнее работать врачам, а пациентам – получать медицинскую помощь, избегая больших очередей.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Журавлев

А. Ю. ЖУРАВЛЕВ

Ивановский государственный университет

ПРИЧИНЫ НЕАКТУАЛЬНОСТИ ТИПОВЫХ ИТ-РЕШЕНИЙ

Стремительно растущая популярность облачных услуг, новые подходы к организации рабочей среды (BYOD) и неизбежность процессного подхода привели к предсказуемым результатам. Сегодня рыночное решение, призванное предоставить инструмент для реализации конкретной функции управления, не способно сделать это в полном объеме по целому ряду причин.

Единая точка входа в процесс. Персональная ответственность руководителей отделов за «черный ящик» и принцип «работа выполняется там, где это целесообразно» привели к значительной свободе в подходах к организации собственной цепи хозяйственных процессов. При всех безусловных преимуществах подобного «внутрикорпоративного рынка» при вероятном реинжиниринге уже на ранней стадии бизнес-аналитики интегратор получает целый ряд преяствий в получении достоверных данных. Пестрые нерегламентированные методы мотивации сотрудников на деле оказываются необоснованной и возмутительной растратой служебных ресурсов и рабочего времени, о которых принято не сообщать интегратору. Результатом бизнес-анализа становится рафинированный процесс, имеющий мало общего с реальным положением дел.

Процессный подход. Мода на позиционирование каждой новой сделки, закупки, принятого решения, операции, как отдельного проекта с организацией полноценной команды привела к тому, что стало еще сложнее выделять рубежи хозяйственного процесса, ограничить сферу ответственности сотрудников и распределять финансовые ресурсы. Появление межпроцессных функций управления, глубокая интеграция и конвергенция инициатив сводит к нулю возможности простого внедрения, столь популярного на рынке системной интеграции. Более того, подобный хаос оправдывается нацеленностью на результат, что действительно и достигается.

Тем не менее, выход из сложившейся ситуации есть. Незаслуженно отодвинутые на второй план платформенные решения могут использовать готовые наработки, библиотеки и технологии для быстрого развертывания решений, которые, с другой стороны, чем-то походят на оригинальное проектирование. А если учесть облачные потенциалы, что становится ясно, что ближайшее будущее принадлежит PaaS- схеме.

Т. ЖУЧКОВА
Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ НА ОАО «РЖД»

Железнодорожная отрасль — одна из немногих в экономике России, где удалось в сравнительно короткие сроки достичь мирового уровня информационно-технического обеспечения на основе передовых технологий управления финансово-хозяйственной деятельностью.

Фрагментированная организационная структура дочерних железнодорожных компаний приводила к тому, что отчетность поступала медленно и в несогласованном виде. При этом существенно затруднялись разработка ключевых показателей эффективности и их последующий мониторинг. Даже после получения всей необходимой информации требовалось проведение значительного объема работ для ее проверки и создания на ее основе точного представления данных.

В настоящее время в ОАО «РЖД» ведется внедрение ERP-систем ЕК АСУФР (система управления финансовыми и материально-техническими ресурсами) и ЕК АСУТР (система управления трудовыми ресурсами). Обе системы построены на платформе SAP. Проектом охвачено более 3 тыс. предприятий и 15 тыс. структурных подразделений ОАО «РЖД» по всей стране, количество пользователей системы ЕК АСУФР составляет более 50 тыс. (17 тыс. пользователей центральных систем и 33 тыс. — дорожных). Приложение SAP ERP обеспечивает консолидированное, согласованное представление деловой и финансовой информации в масштабе всей географически распределенной инфраструктуры РЖД, благодаря чему повышаются скорость и точность отчетности, улучшаются контроль и согласованность совместных операций. После развертывания SAP ERP РЖД располагает единой стандартизированной средой для управления всеми бизнес-процессами и достоверной информацией. С помощью ЕК АСУФР специалисты ОАО «РЖД» контролируют в режиме реального времени все ключевые показатели деятельности в области финансов, имущества, материально-технического снабжения и т. д.

В ОАО «РЖД» продуктивно эксплуатируется и достаточно большое количество автоматизированных систем, обеспечивающих функции управления перевозочным процессом, планирования технических ресурсов, расчетов за грузовые и пассажирские перевозки. При создании систем ЕК АСУФР, ЕК АСУТР во многих случаях делалась ставка на реализацию интерфейсов с данными системами — для того, чтобы обеспечить единство автоматизированной системы ОАО «РЖД» (АСУ ОАО «РЖД»).

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

Н. Е. ЗАЙЦЕВА

Ивановский государственный университет

ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕС – АНАЛИТИКИ

Нестабильная экономическая ситуация заставляет руководителей компаний искать различные способы повышения эффективности бизнеса, успех которого во многом зависит от возможности быстро получать качественную и полную информацию, необходимую для принятия управленческих решений. Объем данных, поступающих из различных источников постоянно растет. Это вызывает ряд проблем в процессе анализа данных, таких как сложность и длительность оперативного анализа, зачастую требующая привлечения ИТ-специалистов, запутанная сеть разнообразных источников и невозможность эффективного сопоставления и анализа исторических сведений.

Необходим инструмент анализа, который позволил бы пользователям быстро и качественно анализировать данные и самостоятельно моделировать отчеты в нужных разрезах и визуальном представлении. Одним из таких способов является внедрение и использование систем по бизнес-аналитике (BI).

Современные решения бизнес – аналитики позволяют аккумулировать информацию из разных источников, систематизировать ее в единой аналитической платформе и предоставляют удобные инструменты создания отчетов. Информация в подобные системы поступает в режиме реального времени, что дает возможность руководителям полно и объективно оценивать состояние дел в компании и ситуацию на рынке, а также определять тенденции и моделировать новые сценарии развития ситуации после принятия бизнес – решения.

BI избавляет от избыточных процессов извлечения данных и дублирования информации, размещаемой в независимых источниках по всему предприятию, снижая расходы на ИТ - инфраструктуру.

Таким образом, BI система снижает нагрузку на руководителя, убирая рутинные управленческие задачи, становится основой для стратегических решений, предоставляет руководителям высшего звена своевременную, полную и корректную информацию о состоянии бизнеса, позволяя мгновенно реагировать на негативные ситуации, а также последовательно оптимизировать эффективность работы компании.

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

О. А. КАЛАЕВ
Ивановский государственный университет

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ

После возникновения компьютеров и в результате их повсеместного распространения мы обогатились двумя очень интересными терминами - виртуальная реальность и дополненная реальность.

Обучающие системы, компьютерные игры, виртуальные музеи, симуляторы, и различные другие приложения помогают человеку стать участником виртуальных миров или нашего мира с дополнительными возможностями.

Дополненная реальность выглядит предпочтительнее виртуальной, поскольку человек в виртуальной реальности жить не может и не может пользоваться ее необходимыми предметами в реальной жизни тем более, что иллюзия виртуальной реальности нарушается при физическом неудобстве.

Телефоны и планшеты, готовые аппаратные платформы для систем дополненной реальности. Очень удобно, запустить такое приложение и смотреть на мир через камеру и видеть гораздо больше, чем обычно можно увидеть, это могут быть трехмерные предметы, описание зданий, его архитектуру или историю, а можно задать и маршрут к необходимому объекту. С такой технологией практически невозможно заблудиться. Но не отстают от планшетов и видеоочки, которые имеют ряд преимуществ перед ними.

Технологи дополненной реальности разделяют на предоставление расширенной информации о реальных объектах, индикация полезной информации, виртуальное взаимодействие с реальными людьми, обучение, интерактивные игры. На данный момент быстрыми темпами развивается позиционирование, т.е. система определяет, где мы находимся с помощью GPS и дает нам метки на окружающую нас местность.

С появлением более разных технологий дополненная реальность будет, повсеместна распространиться. Возможно, что уже через несколько лет выйти без предметов системы дополненной реальности будет также невозможно, как сейчас выйти без телефона. То, что эти технологии изменит наш взгляд на мир, ни кто не сомневается, неизвестно лишь то, как мы станем относиться к старому, ныне существующему миру.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Журавлев

А. Б. КИСЛЯКОВА, Л. А. ОВЧИННИКОВА
Ивановский государственный университет

АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ И УЧЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «НСТ-ГРУПП»

В докладе приводятся результаты автоматизации труда сотрудников отдела кадров предприятия «НСТ- ГРУПП», что бы избавиться от выполнения рутинных операций при работе с кадрами, подготовке и учете приказов. Целью создания автоматизированной системы стало повышение производительности труда и уменьшение затрат на содержание отдела кадров.

На основе анализа деятельности можно выделить следующие основные функции отдела кадров, подлежащих автоматизации: ведение базы сотрудников; прием на работу новых сотрудников; увольнение сотрудников; кадровое перемещение; оформление отпусков; оформление больничных листов; ведение штатного расписания; ведение страховых номеров пенсионного фонда; ведение ИНН сотрудников; информационно-справочное обслуживание; отчетность (перед бухгалтерией, статистическими органами и руководством).

В управлении компании «НСТ - ГРУПП» принято решение о внедрении программного продукта «1С: Зарплата и Управление Персоналом 8.2», предназначенного для комплексной автоматизации расчета заработной платы и реализации кадровой политики предприятия. Данное прикладное решение нового поколения, в котором учтены как требования законодательства, так и реальная практика работы предприятий, а также перспективные мировые тенденции развития подходов к мотивации и управлению персоналом. Может успешно применяться в службах управления персоналом и бухгалтерии предприятия, а также в других подразделениях, заинтересованных в эффективной организации работы сотрудников. Таким образом, в работе кадрового отдела на предприятии «НСТ- ГРУПП» до автоматизации все операции выполнялись вручную, что вело к большому количеству ошибок, значительным временным и финансовым затратам. Поэтому поставленная задача создания автоматизированной системы, решала данные проблемы.

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

Ю. А. КОРЯКОВА

Ивановский государственный энергетический университет им. В. И. Ленина

ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ПОДСИСТЕМЫ CRM НА ПРЕДПРИЯТИИ

На любом предприятии высокая эффективность работы с покупателями обеспечивается за счет принятия концепции по управлению взаимоотношениями с клиентами CRM. CRM-системы выступают в роли эффективного средства оптимизации бизнеса и укреплении конкурентоспособности.

Для привлечения новых клиентов необходимо предлагать покупателям тот товар, который они предпочитают, но нельзя учесть предпочтения каждого клиента. Поэтому необходимо выделить сегменты клиентов и этим группам предлагать конкретную категорию товаров, для чего используем кластерный анализ в системе STATISTICA. В кластерном анализе используется метод *k*-средних, разбивающий всю выборку по признакам на указанное количество кластеров. Кластеризация была проведена по следующим характеристикам: x_1 –удаленность региона, x_2 –среднегодовые суммы сделок и x_3 –количество сделок за год. В процессе кластеризации определялись арифметические шкалы для каждого кластера, которые отображаются на графике. В результате использования кластерного анализа были выделены 4 сегмента.

Когда выделены определенные сегменты, был использован метод дерева решений для получения правил отнесения клиентов к этим сегментам. Входными для дерева решений использованы те же характеристики, а выходными – номер кластера. После построения дерева решений определим алгоритм правил отнесения клиентов к тому или иному сегменту на логическом языке Prolog.

Далее с помощью построения диаграммы в MS Excel определяется, какие из выделенных сегментов являются для компании наиболее прибыльными. С помощью полученных данных можно определить, каким из сегментов необходимо уделять наибольшее внимание (по горизонтальной оси – номера сегментов клиентов, а по вертикальной – среднегодовые суммы сделок на каждого клиента).

Таким образом, была предложена частичная интеллектуализация подсистемы CRM для повышения эффективности работы с покупателями.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Б. А. Баллод

А. А. КУЗНЕЦОВА

Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ СТРУКТУРИРОВАННОГО ПРОБЛЕМНОГО ПРОСТРАНСТВА В РАМКАХ ПРОЦЕССА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

В данной статье представлена методика построения структурированного проблемного пространства некоторой предметной области, предназначенного для систематизированного хранения знаний и организации эффективного доступа к ним. Данные процедуры являются необходимым условием обеспечения инновационного процесса проектирования.

Систематизация знаний о предметной области, согласно предложенной методике, осуществляется посредством проблемно-ориентированного подхода. Для создания структурированного проблемного пространства необходимо определить связи между проблемами, находящимися на одном уровне. Это можно осуществить с помощью анализа пересечений понятийных множеств.

Методика представляет собой следующую последовательность действий: анализ предметной области как проблемной среды с целью выявления актуальных проблем, знания о которых нуждаются в фиксации с целью их последующего использования; построение иерархических структур атрибутов системы; выявление горизонтальных связей между проблемами предметной области; формирование структуры проблемного пространства.

Применение данной методики разумно в первую очередь для накопления и систематизации знаний, обеспечивающих процесс инновационного проектирования, поскольку разработка инновационного проекта всегда начинается с поиска идеи, который, в свою очередь, производится на основе последних научных разработок и исследований. При условии представления знаний (выраженных в разработках и исследованиях) согласно предложенной методике можно производить анализ проблем и «узких мест» некоторой предметной области сопоставляя имеющуюся понятийную базу с инновационными продуктами, относящимися к той же категории проблемного пространства.

Таким образом, данная методика позволяет строить структурированное проблемное пространство для предметной области, использование которого в процессе проектирования поддерживает и направляет инновационные процессы в организации.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент А. А. Белов

Д. А. КУЗНЕЦОВА
Ивановский государственный университет

ТЕНДЕНЦИИ ИНФОРМАТИЗАЦИИ СФЕРЫ ЖКХ

Среди наиболее важных сфер, в которых информационные технологии играют решающую роль, особое место занимает сфера ЖКХ. Несмотря на продолжающуюся масштабную реформу в этой сфере, состояние системы коммунального обслуживания в настоящее время нельзя назвать стабильным, а уровень ее развития – достаточным.

ИТ-компании продолжают предпринимать усилия по структуризации отрасли ЖКХ, и на сегодняшний день мы можем выделить несколько направлений ее информатизации: 1) облачные технологии, 2) интеллектуальные системы, 3) информационные порталы, 4) мобильные приложения, 5) единые расчетно-кассовые центры.

Наглядным примером готовых решений являются достижения компании «1С:ВДГБ» в области автоматизации ЖКХ на базе технологической платформы «1С: Предприятие 8», в частности, пользующийся большой популярностью программный продукт «1С:ВДГБ: Учет в управляющих компаниях ЖКХ, ТСЖ и ЖСК».

В нашем городе действует портал для граждан «Электронное ЖКХ». Данный проект позволяет поддерживать связь с органами власти, осуществлять управление многоквартирными домами и получать всю необходимую информацию из сферы ЖКХ.

Жители Москвы для оплаты услуг ЖКХ используют мобильное Android-приложение «Платежный сканер» системы мобильных платежей «ПлатФон». Достаточно лишь запустить программу, навести камеру на штрих-код в квитанции и подтвердить перевод денег с банковской карты.

Подобных решений на данном рынке множество, стоит только найти им подходящее применение.

Но всё равно ЖКХ по-прежнему остается одной из самых сложных отраслей для информатизации. И происходит это из-за «зареформированности» отрасли, недостаточного развития нормативной базы, несправедливого отношения к участникам рынка со стороны государства, непрозрачности и разрозненности финансовых потоков. Совершенно очевидно, что пока в сфере ЖКХ не будет порядка, автоматизация не сможет помочь.

Научный руководитель: ст. преподаватель А. В. Романова

О. М. КУКУШКИНА
Ивановский государственный университет

РЫНОК LMS

ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 №273-ФЗ содержит определения «электронного обучения» и «дистанционных образовательных технологий».

Для программной реализации этих позиций используется понятие LMS – Learning Management System – система управления обучением или система дистанционного образования (СДО).

На сегодняшний день как в России, так и за рубежом, участниками рынка данных систем являются: разработчики ПО, создатели контента, обучающие организации или провайдеры дистанционного образования.

Рынок разработчиков ПО предлагает 2 категории решений: LMS как часть большой управленческой системы, уже имеющейся на предприятии, например, ERP-класса; LMS как отдельный программный продукт.

Данные отчёта «Learning Systems 2011: The Definitive Buyer's Guide to the Global Market for Learning Management Solutions» свидетельствуют о том, что рынок LMS взрослеет и консолидируется. На смену старым учебным платформам приходят новые такие, как системы управления талантами и инструментами социального обучения. Однако, это актуально для корпоративного сектора. Применение LMS в вузах в России чаще всего ограничивается использованием свободно распространяемого ПО, например, Moodle. В то время как в США рынок LMS для вузов уже сформировался и состоит из 4 лидеров (Blackboard, Sakai, Moodle и Desire2Learn).

Согласно данным tadviser.ru, в 2012 году основную долю российского рынка LMS занимала компания WebSoft с решением WebTutor (33,33%), следом за ней HyperMethod IBS (16,67%), Competentum (16,67%), «Корпоративные Системы Обучения» (16,67%) и «Мираполис» (16,67%).

Указанные вендоры представляют широкие возможности для крупного, малого и среднего бизнеса, но для вузов и государственных учреждений предложений гораздо меньше.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что российский рынок LMS так же, как и зарубежный, развивается, но он остаётся достаточно незрелым, особенно в сфере государственного сектора.

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

Д. А. ЛОБОВ

Ивановский государственный университет

УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В Ивановской области с 1996г. функционирует ОГБУ «Ивановский центр информатизации и оценки качества образования» (далее – ЦИОКО). Именно на него, согласно приказу №900 от 14.09.2011 «Об организации дистанционного обучения школьников Ивановской области», были возложены соответствующие обязанности. Кроме этого, в ближайшее время надлежит перевести в дистанционную форму и проведение повышения квалификации педагогических работников (Приказ Минобрнауки России №137 от 06.05.2005 «Об использовании дистанционных образовательных технологий», п.11).

Для исполнения образовательного процесса в дистанционном режиме в рамках ЦИОКО нужно выполнить три условия:

1. Создать информационный ресурс для региональной системы образования. По данному пункту нами ведутся активные работы. Уже сегодня по адресу portal.cioko.ru доступен Портал дистанционного обучения Ивановской области. Инструментарий Портала составят продукты «CMS Moodle» и «Adobe Connect». Первый служит для создания online-курсов, второй – проведения вебинаров. Безусловно, часть времени отнимет их интеграция между собой.

2. Перевести существующие или подготовить новые обучающие материалы в форме, наиболее полно использующей достоинства средств дистанционного обучения. Сегодня во многих школах прослеживается потребность в учителях-предметниках. Больше всего школы региона нуждаются в учителях иностранного языка и информатики. Часть курсов уже готова, это курсы по информатике, физике, химии для 9 и 11 классов. Также планируется перевод в дистанционный режим компьютерных курсов. Планируется создать курсы по всем школьным предметам с 7 по 11 классы.

3. Удостовериться в том, что все участники образовательного процесса имеют достаточную скорость Интернет-соединения. К сожалению, сегодня в удаленных школах мы отмечаем низкую скорость доступа в Интернет (36% – ниже 128 кб/с; 27% – ниже 1 мб/с) (данные мониторинга за 2012г.) Этой скорости недостаточно, ведь минимальная требуемая скорость – 512 кб/с.

Научный руководитель: ст. преподаватель А. В. Романова

А. С. ЛЯЛИН

Ивановский государственный университет

НЕТРИВИАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИТ-ПРОЕКТОВ

ИТ-проекты – одна из наиболее высокобюджетных и фондоемких сфер во всем мире. Самым ярким примером являются различные ведомства США, где оборот денежных средств крайне высок. К примеру, ИТ-бюджет министерства обороны США составляет более \$30млн. и показатель с каждым годом увеличивается. Но также стоит отметить, что рынок ИТ-проектов является венчурной отраслью и поэтому необходимо уделять внимание не только основным источникам экономической эффективности проекта, но и скрытым, которые неочевидны с первого взгляда:

Движок – ядро любого ИТ-проекта, иногда называемый подпрограммным обеспечением (middleware). Крайне важно разработать эффективный, эргономичный и гибкий движок, чтобы в дальнейшем можно было сэкономить денежные средства на создании последующих проектов за счет его повторного использования. Наиболее ярким примером является движок MS Internet Explorer, используемый многими программами для MS Windows, что и позволяет компании экономить время и средства на разработку новых проектов и модификаций.

Поддержка ИТ-проекта. Также успех любого проекта основывается насколько потребители удовлетворены в нем. Необходимо постоянно анализировать feedback, который приходит от пользователей и прислушиваться к большинству мнений, чтобы удовлетворить их потребности в выполнении той или иной задачи, т.е. выходом патчей и дополнений. Крайне важно, чтобы проекты постоянно развивались и в дальнейшем приносили прибыль компании. Разработчики постоянно выпускают обновления, чтобы не дать проекту сойти на нет и пользователи могут наблюдать, что вендор не забывает и заботиться о них.

Контроль качества. Единственный способ убедиться насколько успешен ИТ-проект – это испытать и опробовать его. В любой компании присутствует отдел тестеров, которые отслеживают различные дефекты, багги и следят за правильностью реализации проекта. Их основная задача заключается в том, чтобы ИТ-проект не был сырым при выходе на рынок. Калибровка ошибок до релиза позволяет избежать дальнейших трудностей и финансовых потерь.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Журавлев

Е. В. МАТЮХИНА

Ивановский государственный университет

АКТУАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

В настоящее время интернет является одной из неотъемлемых частей нашей жизни. Там мы проводим значительное количество своего времени. Тем самым, для того чтобы найти своего покупателя, всемирная сеть является отличной средой для проведения различных маркетинговых мероприятий. Миллионы людей ежедневно ищут интересующие их товары и услуги, вместе с тем и компании заинтересованы поиском и привлечением покупателей. Распространение ценной информации для продвижения товаров и услуг, а также создание эффективных связей между продавцом и покупателем и является целью интернет-маркетинга.

На сегодняшний день существует множество стратегий, позволяющих увеличить объем продаж. На мой взгляд, одной из самых актуальных и важных является правильный выбор целевого потребителя. Грамотный маркетолог прекрасно знает интересы и предпочтения своего потенциального клиента, его возраст, уровень его доходов, образование и т.д. Также необходимо отметить следующую стратегию, которая заключается в облегчении процесса продажи. Если у покупателя не возникает трудностей с приобретением какого-либо товара, то, возможно, он будет обращаться к этому сайту снова и снова.

Также в Интернете существует огромное количество различной рекламы, которую пользователь, за частую, воспринимает как спам, поэтому, в качестве стратегии можно рассматривать умение правильно расставлять акценты на своей рекламе и сделать так, чтобы потенциальный потребитель мог с первого взгляда определить, что это именно то, что ему нужно.

Итак, грамотно спланированная стратегия будет значительно экономить средства компании и увеличивать ее прибыль за счет роста объема продаж, тем самым обеспечит её выход на более высокий уровень.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Журавлев

Р. А. МОКИН
Ивановский государственный университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АТМ-ИНДУСТРИИ

Использование банкоматов (АТМ) стали первой попыткой банков предоставить клиенту возможность работы со своим счетом в любое удобное для него время и практически из любого места. Следующим этапом развития удаленного взаимодействия банков со своими клиентами можно назвать распространение систем “банк-клиент”, позволяющих клиенту проводить финансовые операции с минимальными временными затратами на взаимодействие с банками.

Можно отметить, что развитие банковской инфраструктуры несколько отстает от технологического рынка. Уже сейчас, по прошествии такого небольшого промежутка времени с момента популяризации смартфонов, наблюдаются недостатки в проведении безналичных банковских расчетов. Основной проблемой остается сложность и запутанность пользования услугами банка для клиента, заключающаяся в первую очередь в необходимости в ручном манипулировании конфиденциальной информацией.

С другой стороны, не согласиться с тем, что инфраструктура банков постоянно совершенствуется - невозможно. Уже сейчас можно видеть перенос процессов фронт-офиса в сервисы банкоматной сети, и в будущем возможности, которые сможет предоставить клиентам инфраструктура банка и вовсе перекроет потребности в содержании штата сотрудников опер-отделов. Эксперты полагают, что со временем войдут в привычку безкарточные денежные операции через мобильные устройства и офисы банка все больше будет походить на виртуальные с 1-2 специалистами, решающими скорее нетривиальные задачи.

Существуют сложности к переходу на новую, мобильную платформу электронных платежей. К сожалению, на данный момент не существует технологии защиты транзакций для мобильных телефонов. В АТМ и POS-сетях используются так называемые криптографические ключи, которые предназначены для шифрования и проверки подлинности платежей. Реализация такого же функционала в мобильном телефоне приведет в первую очередь к утрате контроля за своим счетом при потере или краже девайса. Именно это и является сдерживающим фактором выхода платежных услуг банка на мобильный рынок и интеграции банковской инфраструктуры в технологическую экосистему клиента в целом.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Журавлев

А. А. МОРОЗОВА

Ивановский государственный университет

НЕЯВНЫЕ РИСКИ И ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ ОБЛАЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день облачная обработка данных набирает все большую популярность. Часто под словом «облако» понимают весь интернет, то есть, все то, что выходит за пределы брендмауэра компьютера, включая аутсорсинг. С другой точки зрения, «облако» рассматривается как обновленная версия коммунальных ИТ-услуг, по факту, как сервера доступные через интернет.

Облачный сервис – это очень перспективное решение для многих предприятий для расширения ИТ-возможностей, что позволяет не привлекать новых сотрудников и не переобучать нынешних, а так же не покупать лицензирование для нового ПО, а просто обновлять текущую подписку.

Сегодня в России облачный рынок находится на стадии становления, он еще не полностью прижился. И следует рассмотреть риски и проблемы, применительно к некоторым из сервисов.

SaaS, как бизнес-схема продажи софта сегодня предполагает использование мультиабонентской архитектуры: предоставление через браузер доступ к приложению многим клиентам. Такая архитектура требует большого количества мощностей, возможность параллельности процессов, а так же стабильное подключение к интернету, что может привести к определенным рискам, таким как сбой, которые приведут к тому, что крах сервера повлечет за собой невозможность работы с приложением ни для одного пользователя.

IaaS, как сама суть облачных вычислений предлагает возможность использовать память, вычислительные мощности и накопители виртуально. Риски такой системы организации облачного сервиса олицетворены в невозможности работы без интернет ресурсов, что в некоторых случаях неэффективно.

Paas, который представляет собой предоставляемую среду для разработки, мог бы явиться спасением от всех рисков. Недостатки этой формы заключаются в ограниченности возможностей и свободы действия, как правило, в такой среде упрощенный интерфейс.

Таким образом, облачная архитектура имеет множество рисков при ее построении, а так же некоторые проблемы и недостатки, что не мешает стремительно развиваться облачному сервису в целом.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Журавлев

А. С. НЕКРАСОВА

Ивановский государственный университет

ЗАДАЧИ ВНЕДРЕНИЯ ИС В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Сельское хозяйство — одна из важнейших отраслей материального производства. По данным Росстата в сельской местности проживает 38 млн. человек, или 26% жителей России. Большая площадь полей, большое количество транспортных средств, многочисленность людей, занятых в сельском хозяйстве определили потребность в разработке качественно новых методов управления земельными ресурсами и сельскохозяйственным производством.

Одним из наиболее перспективных направлений повышения эффективности управления сельскохозяйственным производством является использование информационных систем на базе геоинформационных технологий. Подобные системы позволяют решать следующие задачи: осуществлять информационную поддержку принятия решений, планировать агротехнические операции, проводить мониторинг агротехнических операций и состояния посевов, прогнозировать урожайность культур и оценку потерь, анализировать использование техники.

Руководящему составу использование ГИС-технологий поможет осуществить дистанционный контроль за работой хозяйства (управлять процессами в реальном времени), а также на основе получаемых отчетов анализировать эффективность вложений в производство.

Для диспетчерской службы применение данных технологий позволяет оперативно отслеживать местоположение техники, координировать работу механизаторов и водителей, а также контролировать расходование ГСМ и состояние техники. Например, автоматизированное рабочее место агронома с использованием ГИС-технологий позволяет вести историю полей по урожайности, культурам, применяемым удобрениям и средствам защиты; планировать внесение удобрений с учетом индивидуальных особенностей полей; оказывать информационную поддержку при оценке качества работ и выработке предложений по их планированию.

Внедрение прикладной ГИС и обучение сотрудников помогает в небольшие сроки повысить эффективность работы сельхозпредприятия. Сроки окупаемости от 1 года до 5, однако результат внедрения виден после первого сезона. В результате растет конкурентоспособность и прибыльность предприятия.

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

А. А. ПЕРМЯКОВ

Ивановский государственный университет

ВОЗМОЖНОСТИ CAPABILITY MATURITY MODEL INTEGRATION

Модель Технологической Зрелости (Capability Maturity Model Integrated, СММІ) – набор моделей обеспечения качества ИТ решения исходя из зрелости и готовности заказчика к модернизации. Она представляет собой сборник рекомендаций по совершенствованию процессов внутри организации. СММІ описывает критерии, по которым компанию относят к одному из 5 уровней зрелости, чем уровень выше, тем выше зрелость.

В основе данной модели лежит принцип ориентации на процессный подход. Каждый бизнес процесс компании состоит из ряда непрерывных процессов и сотрудник выполняет конкретный процесс. Основные преимущества использования процессного подхода:

- повышение качества за счет распределения процессов между сотрудниками и согласования процессов, что позволяет быстрее достичь результатов;
- работник концентрируется на выполнении конкретного процесса, тем самым повышается результативность;
- снижение расходов из-за эффективного использования ресурсов.

Недостатки:

- сотрудники, концентрируя свое внимание на конкретном процессе, теряют заинтересованность в достижении конечного результата;
- более сложное управление проектом за счёт того, что компания ведет несколько проектов сразу;
- работник выполняет процессы не входящие в его должностные обязанности.

Использование модели технологической зрелости приводит в порядок все бизнес процессы и позволяет повысить качество выполнение процессов, выпускаемого продукта и использовать совершенно новые процессы для повышения конкурентоспособности компании.

Получение сертификата СММІ – это очень дорогое удовольствие и требует большого количества человеческих и финансовых ресурсов. Прямым конкурентом СММІ была сертификация ISO, но в Европе и Америке их ценность уменьшилась из-за достаточно легкого получения и дешевизны и в тендерах теперь требуют наличие сертификата СММІ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Журавлев

А. В. РОМАНОВА

Ивановский государственный университет

ВОЗМОЖНОСТИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАТИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА

Пожалуй, уже аксиоматичным стало в последнее десятилетие утверждение, что информатизация предприятия, субъекта РФ или государства в целом оказывает влияние на его экономическое положение. На уровне фирмы используют методики оценки эффективности инвестиций в ИТ, на уровне государства – нормативно-правовые акты (гос.программы, стратегии), ставящие в зависимость, например, процент гос.органов, подключенных к СМЭВ, и уровень жизни граждан. Однако вопрос об установлении явной взаимосвязи между информатизацией и экономикой мезоуровня до сих пор достаточно актуален. В научной литературе при обсуждении этой зависимости упор чаще делают на так называемый «эффект перелива», предполагающий, что улучшение экономического положения компаний ИКТ-отрасли вызывает постепенный рост потребления информации и производства в других отраслях. Но у этого подхода есть и противники, т.к. говорить можно только о косвенном влиянии.

Совершенно иной способ оценки (эконометрический) рассматривает в своих работах немногочисленный ряд авторов, включая А.А. Ерофеева. Последний предлагает проводить регрессионный анализ для двух кластеров: регионов, демонстрирующих ИТ-отсталость и регионов-лидеров. Используются блоки статистических показателей «Информатизация экономики регионов», «Информатизация социальной сферы в регионах», «Развитие сектора ИКТ в регионах» и итоговый блок «Социально-экономические результаты внедрения ИКТ в экономику и социальную сферу регионов».

Основным достижением исследования А.А. Ерофеева мы считаем доказательство 1) прямого влияния по крайней мере трех переменных («Доходы от услуг связи населению в расчете на одного жителя», «Число персональных компьютеров на 100 работников» и «Охват населения телевизионным и радиовещанием») на развитие экономики обоих кластеров, 2) необходимости выработки для каждого региона индивидуальных мер воздействия на экономику через информатизацию из-за различий в эффективности влияния разных наборов факторов на социально-экономические показатели роста и развития регионов.

О. Г. САХНЕНКО

Ивановский государственный университет

СОСТОЯНИЕ РЫНКА SCRM-СИСТЕМ

В последнее время все большую популярность на рынке CRM обретает словосочетание «социальный CRM» или SCRM. От традиционного подхода социальные CRM отличает следующее: если методология классического CRM предполагает, что управление данными о заказчиках компании, поставщиках продуктов или услуг осуществляется сотрудниками самой компании, то в социальном CRM вся база данных о клиентах дополняется и актуализуется самими клиентами.

К лидерам иностранного рынка социальных расширений CRM можно отнести американские компании Jive SBS и Lithium. Решения обеих компаний являются SaaS-сервисами, обеспечивающими интеграцию со сторонними SM-сервисами традиционных CRM-систем.

По прогнозам аналитиков Gartner до конца 2014 года социальные модули CRM появятся в составе продуктов всех сегодняшних гигантов рынка, в том числе Oracle, SAP, Microsoft и т.д.

Зарубежные решения в основном представляют собой полноценные CRM-системы с модулями мониторинга социальных сетей и последующим анализом данных, обеспечения оперативной обратной связи с потребителем. Редко и то и другое в комплексе. Систем, дающих в явном и удобном виде работать с инновационными и рационализаторскими предложениями потребителей, а также управлять интегрированными SM-кампаниями, пока найти не удалось.

На отечественном рынке социальных решений для CRM имеются лишь разрозненные предложения в области автоматизированного мониторинга данных социальных сетей, ориентированные на потребности российских компаний и первые шаги в сторону HelpDesk 2.0. Однако платформ, которые бы совмещали аналитические возможности с функциональностью CRM-систем, на российском рынке (во всяком случае, в открытом информационном пространстве) найти не удалось.

Особенность российского рынка CRM систем состоит в том, что разработчики внедряют свои решения зачастую не менее активно, чем системные интеграторы (пример – Terrasoft).

Научный руководитель: ст. преподаватель А. В. Романова

А. А. СЕРГЕЕВ

Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТ (НА ПРИМЕРЕ BITCOIN)

На сегодняшний день в экономике наблюдается возрастающий интерес к электронным платежным средствам, среди которых относительно новыми являются децентрализованные криптографические электронные платежные системы. Наиболее успешным представителем систем данного класса является Bitcoin.

Bitcoin – децентрализованная пиринговая анонимизированная цифровая платёжная система, гарантом надёжности которой вместо государства или частной компании служит стойкая криптография.

В отличие от традиционных электронных платежных средств, Bitcoin не имеет единого центра управления и выпуска валюты, данные о всех транзакциях хранятся в распределенной базе данных у всех пользователей системы. Безопасность и децентрализация выпуска платежных единиц и контроль транзакций обеспечивается за счет различных криптографических алгоритмов. Тем самым становятся невозможными распоряжение чужими денежными средствами, трата одних и тех же денежных средств более одного раза и деанонимизация владельца денежных средств.

Кроме того, транзакции в Bitcoin предельно дешёвы: посредники отсутствуют, денежные знаки могут переходить напрямую от одного участника к другому с минимальными затратами времени.

В настоящее время Bitcoin принимается к оплате в большом количестве различных Интернет-сервисов и в Интернет-магазинах. Также возможна конвертация в традиционные валюты посредством Интернет-бирж. Количество ежедневных сделок с использованием Bitcoin приближается к 60000. Таким образом, Bitcoin может стать сравнительно удобным средством электронных денежных расчетов в потребительском секторе.

На наш взгляд, при стабильной экономической и политической ситуации в мире рост популярности криптовалюты может продлиться ближайшие 5-10 лет. С другой стороны, отсутствие обеспечения валюты государственными гарантиями ставит под вопрос ее использование в ситуации близкой к острокризисной (2010г.) Напомним, что работоспособность системы держится только на энтузиазме ее пользователей.

Научный руководитель: ст. преподаватель А. В. Романова

Е. А. СОКОЛОВА
Ивановский государственный университет

СЛОЖНОСТИ ПЕРЕХОДА НА БАЛЛЬНУЮ СИСТЕМУ ОЦЕНКИ УСПЕВАЕМОСТИ СТУДЕНТОВ

На сегодняшний день у преподавателей ВУЗов формируется понимание того, как важно отойти от классической системы оценки знаний и ввести балльную рейтинговую систему (далее – БРС) учета успеваемости, которая изменит привычные представления студентов об учебе.

Сущность такой системы заключается во введении в образовательный процесс точек контроля, разных по форме и степени важности (коллоквиумы, тестирования и др.), которые будут оценены определенным количеством баллов. Итоговым рейтингом будет являться сумма всех баллов, полученных на точках контроля, в том числе на экзамене или зачете. Данный рейтинг и будет переведен в традиционную оценку.

БРС как инструмент в руках профессорско-преподавательского состава позволяет: 1) оценить индивидуальные достижения студентов по дисциплинам, 2) повысить объективность выставления оценки за экзамен, 3) снять проблему «сессионного стресса», 4) стимулировать здоровое соперничество в учёбе и, как следствие, повысить качество подготовки к занятиям.

Однако, практика показывает, что не каждый ВУЗ в целом или преподаватель в отдельности стремится перейти на БРС, и тому есть несколько основных причин:

1. Сложно вывести и обосновать пропорции, занимаемые каждой текущей работой и промежуточной аттестацией в общем максимальном объеме баллов.

2. Значимость разных направлений работы студентов (ответы на семинарских занятиях, подготовка презентаций, выполнение коллективного проекта и др.) может отличаться от преподавателя к преподавателю в зависимости от его личных предпочтений и особенностей рабочей программы дисциплины.

3. Большой эффективности система достигнет в случае, если все дисциплины, читаемые одной группе, будут переведены в балльную форму оценки. Соответственно, много дополнительной работы ложится одновременно на всех преподавателей.

Смягчить данные трудности можно, автоматизировав подсчет рейтинга и позволив преподавателям выставлять вес (значимость) контрольных точек.

Научный руководитель: ст. преподаватель А. В. Романова

А. В. СОКОЛОВ

Ивановский государственный университет

ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДИАГНОСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ, ОРГАНИЗОВАННЫХ ПО МЕТОДОЛОГИИ ПОСТРОЕНИЯ ЭКСПЕРТНЫХ СИСТЕМ

На сегодняшний день экспертные системы широко используются в нашей повседневной жизни. Множество центров компьютерной диагностики определяют неисправности различных технических средств и оборудования, помогают поставить объективный медицинский диагноз и даже есть те, которые могут подсказать прогноз погоды.

Экспертные системы используют знания с целью отыскания удовлетворительного решения определенной задачи в реальных условиях. Основу экспертных систем составляет база знаний, которая закладывается во время ее разработки и может уточняться и расширяться при использовании. База знаний разрабатывается во взаимодействии с ведущими экспертами в конкретной предметной области и представляет собой свод квалифицированных мнений (правил) и постоянно обновляющийся справочник наилучших методов и стратегий, используемых экспертами для решения конкретных задач. Ведущие специалисты уходят, но их опыт остается в экспертных системах. Все существующие экспертные системы ориентированы на решение определенного круга задач в узкой предметной области и не могут быть применены для решения близких, но не предусмотренных при их создании, проблем.

Одновременно, экспертные системы позволяют реализовывать получение многокритериальных решений, используя знания опытных экспертов в конкретной предметной области. При диагностике и совершенствовании технологических процессов наиболее перспективным является использование именно таких систем.

Ярким примером служит новоиспеченная от «IBM» семейство решений «PureSystems», оно представляет собой набор систем с интегрированными экспертными знаниями. Они, используя свой многолетний опыт и передовые методики, создали системы с встроенными шаблонами, которые применяются для автоматизации множества сложных задач по разработке, развертыванию и конфигурированию в облачных средах. Подробнее о значительных плюсах этих систем, мы планируем рассказать нашей следующей статье.

Научный руководитель: канд. техн. наук, профессор С. Л. Денисов

Е. И. СОЛДАТОВ
Ивановский государственный университет

ПРЕДПОСЫЛКИ УТРАТЫ АКТУАЛЬНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Около половины нашей планеты пользуются социальными сетями, причина этого проста, предоставляется большой спектр обмена информацией между людьми, такие как музыка, видео, фото, блоги, стены, сообщения. В профиле о себе люди так же указывают значительную часть информации о себе. Но знают ли люди, какие опасности это скрывает?

Вся информация может использоваться любыми людьми, в том числе и не с благими намерениями. Многие фирмы запрещают пользоваться социальными сетями на работе, и не ради экономии, а из-за того, чтобы как-то воспрепятствовать утечке информации.

Так же среди минусов можно выделить психосоматические расстройства некоторых индивидов. Например, в Белграде пользователь попал в психиатрическую клинику после того, как ее заметка в социальной сети Facebook не вызвала интереса среди ее друзей. И это не единичный случай в современном мире.

Кроме этого в социальные сети приводят к нарушению интеллектуальной собственности других людей, не стоит так же забывать и о нарушении конфиденциальности, не этичном отношении к людям, сексуальных домогательствах и других минусах.

Социальные сети затягивают, отнимают очень много времени, вытесняют из жизни реальное общение.

Также выявлены случаи кибертерроризма, диффамации (распространения порочащих сведений о человеке) и других проявлений девиантного поведения человека.

Социальные сети являются вторым этапом эволюции web-сферы, и сегодня эксперты признают ее вырождение. Это связано с утратой социальными сетями собственной элитарности, доступности лишь некоторым просвещенным, активным и молодым людям. Утратив когда-то достаточно живой интерес, продвинутые пользователи заинтересовались семантическими сетями, дата-майнингом и всепроникающей интеграцией всего со всем – бурное развитие и ожидаемое вырождение роли социальных сетей является непрямым следствием этого факта.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Журавлев

А. А. СУРИКОВ

Ивановский государственный университет

ОРГАНИЗАЦИОННО – ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Повышение эффективности любого машиностроительного предприятия может означать только одно — увеличение прибыли. Под эффективностью часто понимают оценку достигнутого результата. Управление любым процессом, в том числе и процессом повышения эффективности деятельности какого-либо предприятия начинается из определения объектов, целей, ресурсов и методов управления.

Управляя предприятием, обычно применяется не один, а несколько методов, то есть их сочетания. Все они находятся в динамическом равновесии и органично дополняют друг друга.

В докладе будут представлены и рассмотрены организационно – экономические методы повышения эффективности на примере ОАО «308 Авиационный ремонтный завод» г. Иваново.

Авиаремонтная промышленность – высокотехнологическая отрасль промышленности, основными задачами которой является проектирование, изготовление, испытание, ремонт и утилизация авиационной техники. Основными факторами ее размещения являются высоко развитые транспортные связи, высококвалифицированные трудовые ресурсы.

Таким образом, организационные методы управления эффективностью представляют собой способы, приемы, с помощью которых создаются разнообразные социальные системы, осуществляется воздействие на систему, ее части и элементы и обеспечивается определенный уровень их организованности.

В свою очередь, экономические методы это способы воздействия на имущественные интересы отдельных людей и их объединений. Они не только сохраняют свое приоритетное положение в системе методов, но в условиях рыночной экономики выполняют роль базовых способов влияния на поведение людей, активизируют их труд, повышают деловую активность предприятий.

В основе этих методов находятся объективные экономические законы, специфические законы рыночной экономики, а также принципы вознаграждения за труд, имеющие определенные особенности в каждой фирме.

Научный руководитель: д-р техн. наук, профессор К. М. Пирогов

В. В. ТИХОНОВ

Ивановский государственный энергетический университет имени В. И. Ленина

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ИС УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

В настоящее время активно развивается рынок учетных систем класса ERP. Зачастую стоимость проекта повышается во время проектирования/внедрения, переносятся сроки, в связи с некорректной и неполной постановки задач на внедрения. Заказчик ERP системы не в состоянии системно сформулировать все цели внедрения и, как правило, не знает всех тонкостей и возможностей платформ учетных систем.

Применение разработанной методики помогает системно подойти к анализу предметной области и получить запланированный результат, используя следующие методы: Системный анализ, Матрица соответствия Функций и Целей Организации, Матрица ответственности, Процессный подход, UML моделирование.

Методика позволяет декомпозировать проблемы, цели предприятия, и функции, которые их реализуют. Грамотная постановка целей позволяет выявить «узкие места на предприятии», определить информационные проблемы, которые нужно решить. Четко определить ответственных за реализацию конкретных функций, определить, какая информация нужна в конкретной функции конкретному работнику. На основании системного анализа создается функциональная модель предметной области, с помощью которой формируется объекты будущей модели данных посредством Case-средств: ERWin Process modeler и DataModeller, RationalRose. Во время проектирования и кодирования идет сравнение функций для реализации, объектов модели данных и закодированных объектов, что помогает Заказчику и Разработчику достичь планируемых целей, т.е. запланированных результатов.

Данная методика апробирована на платформе «1С: Управление производственным предприятием». Используя матрицу соответствий мы выявили, что разработанное решение удовлетворило поставленные цели и реализует необходимые функции в соответствии с Техническим Заданием(ТЗ). Что является свидетельством того, что разработчик выполнил свои обязательства перед заказчиком.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Б. А. Баллод

Н. И. ФЕОФИЛОВА

Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина

МЕТОДИКА РЕАЛИЗАЦИИ ABC-XYZ АНАЛИЗА В ПРОГРАММЕ 1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ

ABC-XYZ анализ является мощным средством для выявления ключевых, наиболее важных ресурсов фирмы и установление на этой основе приоритетов в структуризации бизнес-процессов.

Рассмотрим данный анализ в применении к оптимизации материальных запасов и, как следствие, экономии денежных средств. Целью внедрения ABC - анализа является выработка подходов к управлению товарным ассортиментом с помощью группировки объектов по степени их влияния на общий результат.

При ABC - анализе ресурсы фирмы классифицируются по степени их важности.

Далее с помощью XYZ классифицируем ресурсы в зависимости от характера их потребления и точности прогнозирования изменений в их потребности в течение определенного временного цикла.

Из описания методов ABC – анализа и XYZ – анализа видна важность их применения в выявлении ключевых, наиболее важных ресурсов фирмы. Для реализации выше перечисленных методов, был выбран продукт «1С:Управление торговлей 8.2».

Последовательность действий для выполнения анализа:

1. В режиме Администрирования проводим настройку параметров учета:

- устанавливаем флаги у тех показателей, в соответствии со значениями которых будет производиться ABC-XYZ классификации товаров;
- указываем период, за который будут анализироваться данные, (например, месяц);
- указываем количество периодов для анализа данных;

2. Добавляем регламентное задание в разделе Администрирование в пункте Регламентные и фоновые задания.

3. В режиме Закупки и запасы выбрать отчет ABC/ XYZ анализ номенклатуры.

Полученная классификация товаров может быть использована для управления запасами при оформлении заказов поставщикам.

*Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент
Н. Н. Елизарова*

Н. А. ХАЛЕЕВ

Ивановский государственный университет

ВОЗМОЖНОСТИ MICROSOFT DYNAMICS SURE STEP В УСЛОВИЯХ ЛОГИКИ КАНОНИЧЕСКОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

В большинстве случаев под каноническим проектированием понимается проектирование информационной системы по ГОСТу 34.601-90 введенному в использование с 01.01.1992. Несмотря на то, что со времени его создания прошло более 20 лет, он подходит для создания ИС удовлетворяющей современным требованиям.

Чтобы выявить отличия современных методологий проектирования от данного ГОСТа, сравним его с Microsoft Dynamics Sure Step (далее – MDSS).

Каноническая методология создания ИС и MDSS весьма схожи по содержанию, но Sure Step более приспособлена к требованиям современного рынка. Основные отличия, которые внесла корпорация Microsoft, ориентированы на получение более точной информации о желаниях клиента, максимального их удовлетворения и создания наиболее удобной, эргономичной информационной системы. Это реализуется за счет согласования работ и результатов своих действий с клиентом практически на каждом этапе внедрения ИС.

Так же, для обеспечения максимального уровня удовлетворенности клиента, еще на этапе анализа требований к будущей системе (второй этап) используют конечных пользователей заказчика. С целью исследования их деятельности и более точного приспособления системы для создания наиболее эргономичного программного решения, проводится обучение работе во внедряемом продукте Microsoft и предоставляется рабочее место, оснащенное внедряемым программным обеспечением.

Итак, главным недостатком MDSS является ориентированность на ограниченном количестве продуктов, только 3 продукта Microsoft: Microsoft Dynamics CRM, Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics NAV, в то время как на основе ГОСТа можно не только создать и внедрить программный продукт, но и целую автоматизированную систему со специализированным техническим оборудованием. Основным преимуществом MDSS перед ГОСТом для российских пользователей состоит в более глубокой ориентации на конечного пользователя и максимальном удовлетворении его потребностей.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент А. Ю. Журавлев

Секция
**«ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ: СОВРЕ-
МЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»**

Т. А. БЕКИНА

Ивановский государственный университет

**НОВЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ**

Основными приоритетами бюджетной политики последние несколько лет являются: переход от управления затратами к управлению результатами; от финансирования учреждений к финансированию оказания работ, услуг; повышение эффективности бюджетных расходов; формирование новых типов учреждений казенных, бюджетных, автономных; переход от содержания учреждений по смете к финансированию заданий учредителя; изменение порядка распоряжения внебюджетными средствами, полученными от деятельности приносящей доход.

В связи с реформированием бюджетных учреждений изменился механизм финансирования государственных и муниципальных услуг. Он включает источники финансирования, их оптимальное соотношение, формы и методы их формирования и использования, а также НПА, обеспечивающие этот процесс. На наш взгляд, данный механизм должен стать более гибким, а объем прав и степень самостоятельности конкретных учреждений должны зависеть напрямую от сферы их деятельности,

Начиная с 1 января 2011 года осуществлен переход от сметного финансирования к предоставлению целевых бюджетных средств. Предоставление средств из бюджетов любого уровня бюджетной системы в адрес бюджетных, казенных и автономных учреждений может осуществляться в трех основных формах: субсидии на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием ими в соответствии с государственным (муниципальным) заданием государственных (муниципальных) услуг (выполнением работ), субвенции на иные цели и бюджетные инвестиции. При этом финансирование должно осуществляться в рамках нормативно-подушевого финансирования.

Эти мероприятия должны стать базой большой и сложной работы по развитию и финансовой поддержке нового типа учреждений, улучшить качество предоставляемых государственных и муниципальных услуг и, возможно, повысить эффективность предоставления бюджетных расходов.

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

А. И. БЕЛЫХ

Ивановский государственный университет

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛУЖБ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ В ЦЕЛЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

У служб риск-менеджмента и внутреннего контроля в коммерческих банках общий инструментарий идентификации, измерения и мониторинга рисков. Однако в части управления рисками (применения конкретных мер по снижению влияния рисков на результаты деятельности банка или ухода от рисков) роль служб внутреннего контроля имеет констатирующий и рекомендательный характер. Тогда как непосредственный выбор метода управления рисками и ответственность за эффективность его применения возлагается на службу риск-менеджмента.

Для организации эффективного контроля в процессе управления рисками необходима группировка рисков по источникам и уровням их возникновения. Поэтому при взаимодействии служб внутреннего контроля и риск-менеджмента внутренний контроль за кредитными рисками коммерческих банков организуется на трех уровнях: индивидуальном (уровень сотрудника), микроуровне (уровень подразделения) и макроуровне.

Не смотря на признание банковским сообществом важности роли внутреннего контроля в управлении рисками, противоречивое восприятие ценности служб внутреннего контроля сохранилось. Полемику по данному вопросу характеризуют следующие мнения: ценность внутреннего контроля заключается только в ретроспективном взгляде на контролирование риска; контролеры заняты цифрами, тогда как неудачи в управлении рисками часто являются результатом внутренних и индивидуальных недостатков или неверных решений.

Одной из проблем взаимодействия служб внутреннего контроля и риск-менеджмента является переложение ответственности за управление рисками на службу внутреннего контроля и аудита. Органы внутреннего контроля в коммерческом банке должны рассматриваться как проводники политики Совета директоров по управлению риском, они являются помощниками менеджеров в выявлении областей рисков, в их управлении, однако ответственность за управление рисками должна быть интегрирована во все уровни управления.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Н. А. Амосова

Э. И. БОЗОЕВА

Ивановский государственный университет

РИСКИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ОДНОКАНАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОМС

В настоящее время в РФ все больше внимания уделяется вопросам медицинского страхования. В то время как в развитых странах медицинское страхование занимает лидирующие позиции в системе финансирования. В России значительную часть расходов на обеспечение населения медицинской помощью берут на себя бюджеты различных уровней.

Одной из задач государства в области здравоохранения является преодоление фрагментарности системы финансирования путем перехода на одноканальное финансирование через систему обязательного медицинского страхования (ОМС).

Для эффективной реализации данного плана и внедрения эффективных способов оплаты медицинской помощи необходимо просчитать возможные риски и пути их преодоления. Среди них решающее значение имеют: несвоевременное, не в полном объеме предоставление бюджетных средств за неработающее население в территориальный фонд ОМС; банкротство медицинских учреждений, связанное с низкими тарифами на медицинские услуги; административно-правовые проблемы в связи с несовершенством методологической базы, регламентирующей механизм перехода на преимущественно одноканальное финансирование и др.

Преодолению рисков и минимизации возможных проблем реализации перехода на одноканальное финансирование поможет ряд мер.

На наш взгляд, это необходимость изменения принципиальных подходов к формированию территориальной программы ОМС; выработка детального плана перехода; формирование методики одноканального финансирования; введение персонализированного учета в системе здравоохранения; внесение необходимых изменений и дополнений в нормативно- правовую базу по вопросам финансирования медицины.

Обеспечение этих условий функционирования системы здравоохранения позволит значительно минимизировать возможные риски при переходе на одноканальное финансирование через системы ОМС и внедрить эффективные способы оплаты медицинской помощи.

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

С. Н. БУНЕГИН
Ивановский государственный университет

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

В соответствии с бюджетным посланием Президента РФ «О бюджетной политике в 2013 - 2015 годах» переход к «программному бюджету» в полном объеме необходимо осуществить начиная с федерального бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов, а его отдельные элементы должны быть задействованы уже в федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов.

В связи с этим, появилась проблема оценки эффективности целевых программ. Предлагаю рассмотреть оценку эффективности по нескольким формулам:

$$E = \frac{D_{\text{пл}}}{P_{\text{бс}}},$$

где:

E - показатель эффективности реализации программы;
 $D_{\text{пл}}$ - оценка достижения запланированных значений показателей;
 $P_{\text{бс}}$ - оценка полноты использования бюджетных средств.

Также можно произвести расчет эффективности путем суммирования оценок по первичным критериям, входящим в состав комплексного критерия:

$$(K_i) = k_1 + k_2 + \dots + k_i.$$

Таким образом, предложенный подход будет способствовать проведению точной и комплексной оценки эффективности целевых программ.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, ст. преподаватель
А. Н. Морозов*

А. А. ВАСИЛЬЕВА

Ивановский государственный университет

РИСК – ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях нестабильного развития экономики страны предпринимательские риски генерируются все более интенсивно. В связи с этим в рамках антикризисного управления на предприятиях всех сфер деятельности необходимо особое внимание уделять риск – менеджменту.

В последние годы риски для предприятия возникают все больше под влиянием внешних рискообразующих факторов, нежели внутренних. В большей степени это связано с нестабильностью внешней среды: экономической ситуацией в стране, появлением новых инновационных финансовых инструментов, расширением сферы финансовых отношений, изменчивостью конъюнктуры финансового рынка и рядом других факторов.

Тем не менее, несмотря на большое влияние именно внешних факторов, следует применять системный подход к риск – менеджменту компании и рассматривать риск – систему как оптимизированную совокупность взаимосвязанных рисков факторов внешней и внутренней среды финансово – хозяйственной деятельности предприятия, которая является управляемой с позиции реализации бизнес – процесса и совокупности элементов риск – менеджмента.

Поэтому идентификация, оценка и отслеживание уровня рисков являются одной из актуальных задач в практической деятельности менеджеров. Причем следует отметить, что особое внимание в системе риск – менеджмента должно уделяться оценке рисков, поскольку она является важнейшей составляющей общей системы управления риском и представляет собой процесс определения количественным или качественным способом величины (степени) риска.

Итак, управление рисками является важнейшей задачей любой компании, ведь отсутствие механизмов риск – менеджмента ведет к потере финансовой устойчивости предприятия и во многих случаях – к банкротству.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Н. А. Амосова

Е. Н. ГАРАНИНА

Ивановский государственный университет

ПРЕВЕНТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Мировой финансовый кризис наглядно показал, что даже самый крупный банк, обладающий устойчивым финансовым положением и достаточным запасом капитала, не защищен от банкротства. И связано это либо с неэффективной работой системы риск-менеджмента кредитной организации вследствие неадекватной оценки принимаемых рисков либо с тем, что поступающей от этой системы информации не уделялось должного внимания. Очевидно, что сейчас в целях достижения общесистемной стабильности необходима трансформация существующих систем управления рисками (СУР) банков, в том числе за счет перехода к превентивному управлению.

Превентивное управление рисками представляет собой научно-методический комплекс мер по управлению кредитной организацией, основанный на разработке и реализации скоординированных упреждающих действий, обеспечивающих как уменьшение вероятности риска (снижение степени неопределенности), так и заблаговременное сокращение возможных потерь (смягчение отрицательного воздействия ущерба в случае материализации риска). Исходя из этого, превентивное управление ориентировано не на покрытие убытков, возникших при принятии риска, а на управление рискообразующими факторами.

Под рискообразующими факторами обычно понимают сущность процессов или явлений, способствующих возникновению того или иного вида риска и определяющих его характер. Их типовая классификация основана на выделении внутренних и внешних факторов. Однако для целей управления более обоснованным является подразделение рискообразующих факторов на: специфические, связанные с самим фактом существования банка, его историей, культурой и клиентской базой; системные, зависящие от конкурентоспособности процентных ставок, себестоимости операций, прозрачности стоимости залогового обеспечения, величины инфляции и т.д. Число выявленных проблем ставит под сомнение целесообразность применяемых систем управления. Поэтому главными задачами банков являются анализ произошедшего и совершенствование существующих СУР, в том числе за счет перехода к превентивному управлению.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Н. А. Амосова

И. Л. ГОРШКОВА

Ивановский государственный университет

ВАЛЮТНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В последние несколько десятилетий население России неоднократно теряло свои сбережения в ходе реформ денежной системы или при кризисных проявлениях в экономике страны. Все это привело к недоверию физических лиц к национальной валюте (рублю) и, при ощущении негативных экономических явлений, сбережению денежных накоплений с использованием стабильных валют (доллара и евро).

Так, например, во время финансового кризиса 2008 года всего за 1 год валютная составляющая депозитов физических лиц в коммерческих банках на территории Ивановской области увеличилась на 13 п.п., с 5% по итогам 4 квартала 2007 года до 18% в 1 квартале 2009 года. В 2010- 2011 годах ситуация выравнивалась и стабилизировалась. Валютная составляющая вкладов физических лиц колебалась от 9 до 10%. Ситуация резко стала меняться летом 2012 года и в настоящее время уже 12% всех вкладов физические лица Ивановской области держат в иностранной валюте. Подобные пики валютного предпочтения населения можно проследить и на показателе прироста наличной иностранной валюты. В кризисные 2008 и 2009 годы прирост составил 800-1000 млн. в рублевом эквиваленте в квартал. В 2010 и 2011 года - 300-600 млн. в рублевом эквиваленте. Но с середины 2012 года увеличение наличной валюты опять приблизилось к отметке 900 млн. в рублевом эквиваленте (т.е. скорость прироста увеличилась почти в 3 раза, по сравнению с предыдущими годами).

В начале 2008 года влияние оказывали резкие колебания курсов. В 2009 году к этой тенденции подключились негативные ожидания населения на фоне кризиса в США и Европе. В настоящее время резких колебаний валютных курсов нет, но население России, и в частности в Ивановской области, настороженно относится к экономико-политическим волнениям в Евросоюзе и возможным экономическим последствиям вхождения РФ в ВТО.

Подобная трансформация сбережений населения позволяет сделать вывод: в нестабильные периоды происходит падение доверия к российскому рублю и увеличение неорганизованных сбережений в инвалюте, в тоже время растет доля организованных сбережений в виде вкладов в иностранной валюте.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Ю. Ю. Мазина

А. А. ЕГОРОВА

Ивановский государственный университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БАНКИНГА В РФ

На протяжении последних лет наблюдается рост активности населения в использовании информационных технологий. С каждым годом пользователей сети Интернет становится все больше, расширяются информационные сервисы, появляются новые информационные услуги. Новые технологии меняют правила конкурентной борьбы. Появление финансовых посредников по оказанию услуг в сфере интернет-технологий грозит вытеснением банков из сферы посредничества в электронных платежах. Поэтому коммерческие банки стремятся менять свою деятельность и развивать систему электронного банкинга, удовлетворяющую потребности широкого сегмента своих клиентов.

Можно выделить следующие основные направления развития электронного банкинга в России:

1. Федеральный Закон от 27.06.2011г. №161-ФЗ «О национальной платежной системе» внес изменения в существующую платежную систему РФ. Новый Закон способствует усилению контроля над участниками платежных систем, повышению роли банков в системе расчетов и вытеснению небольших платежных систем с рынка, что повысит прозрачность и легальность рынка платежей.

2. Использование Универсальной Электронной карты (УЭК), совмещающей в себе средство идентификации владельца карты, возможность использования государственных и муниципальных услуг, а так же электронное банковское приложение. УЭК только начинает свое развитие, поэтому существует ряд недостатков ее внедрения, в частности в настоящее время единственной платежной системой, на которой базируется выпуск УЭК, является «ПРО 100», принадлежащая Сбербанку России. Поэтому для других коммерческих банков потребуются дополнительные затраты на доработку программного обеспечения и плату за получение доступа к данному стандарту.

3. Внедрение технологий е-банкинга, позволяющее заменить привычный бумажный документооборот электронным. Переход к электронному способу ведения бизнеса кардинальным образом изменяет соотношение между различными видами риска банка. Специфический характер электронного банкинга в наибольшей степени влияет на операционный, юридический и репутационный риск банка.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Ю. Ю. Мазина

Е. О. ЖУКОВА
Ивановский государственный университет

ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫЙ СПОСОБ ЗАЩИТЫ ОТ ПЕНСИОННЫХ РИСКОВ

Человек на всех этапах своего существования сталкивается с многообразными проявлениями рисков. Особая роль принадлежит рискам, связанным с жизнедеятельностью индивидуума в государстве и обществе.

В настоящее время особую актуальность в силу своей масштабности и длительности воздействия приобретают пенсионные риски. Пенсионное страхование в условиях развития рыночных отношений является основным способом защиты от пенсионных рисков по нескольким причинам:

1) пенсионное страхование учитывает экономические интересы всех участников рынка труда;

2) пенсионное страхование позволяет в определенной степени экономить бюджетные средства, выплачивая страховые возмещения за счет специально созданных страховых фондов;

3) пенсионное страхование является одним из перспективных направлений предпринимательской деятельности.

Экономическая сущность пенсионного страхования, также как и классического страхования, проявляется в перераспределении в пространстве, во времени, в отраслях экономики специально созданных фондов денежных средств. Страховыми случаями являются наступление пенсионного возраста, инвалидности, потеря кормильца.

Особенность пенсионного страхования проявляется в том, что оно находится на границе с публичным общественным призрением. Это связано с гарантированностью минимальных пенсий по старости, инвалидности и в случае потери кормильца независимо от предшествующей трудовой деятельности и размера внесенных страховых платежей.

Пенсионная система России в настоящее время строится на страховых принципах. Данный тезис нашел свое отражение в двух наиболее важных программных документах, посвященных развитию пенсионной системы РФ: «Стратегии 2020: новая модель роста- новая социальная политика» и «Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы РФ». При этом главным вопросом является соотношение обязательного и добровольного пенсионного страхования.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Н. А. Амосова

А. А. КОНСТАНТИНОВА

Ивановский государственный университет

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ БАНКОВ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Современная экономика все более приобретает черты инновационной экономики, связанной с разработкой, внедрением и использованием разнообразных новых технологий. В связи с процессами глобализации и интернационализации мировой экономики требуется внедрение инновационной модели финансовых институтов, соответствующих новым требованиям развития международных экономических отношений.

Под инновационной моделью сегодня принято понимать внесение структурных изменений в существующую систему. Свидетельством о целесообразности внедрения подобной модели могут служить: кризисы в кредитной сфере, кризисы банковской ликвидности, биржевые кризисы, кризисы «доверия» со стороны инвесторов и многочисленных вкладчиков коммерческих банков, снижение капитализации ведущих предприятий в отраслях народного хозяйства. Все эти явления в современных условиях характерны как для России, так и для ведущих стран мира.

Как следствие этих процессов, возникает необходимость в повышении роли коммерческих банков в реализации стратегии инновационного развития экономики России. Однако, в настоящее время далеко не все кредитные организации обладают достаточным уровнем капитализации. Почти все из топ-30 крупнейших банков России нуждаются в докапитализации, но не имеют возможности улучшить ситуацию в обозримом будущем. Данный факт, с одной стороны, обуславливается процессами, непосредственно протекающими в экономике страны (т.н. внешний аспект влияния), с другой – склонностью большинства российских коммерческих банков к риску и слабой диверсификацией бизнеса, а также отсутствием в арсенале банков инструментов гибридного капитала.

Научный руководитель: ассистент Т. М. Корягина

Т. М. КОРЯГИНА

Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время неоспоримым является тот факт, что основной деятельностью любого банка являются проводимые им активные операции, связанные с размещением денежных средств. Именно они непосредственно приносят банкам прибыль. Для успешного осуществления активных операций банку необходимо обеспечить достаточный уровень ликвидности, что определяется, прежде всего, качеством депозитного портфеля, основными источниками которого являются депозиты юридических и физических лиц. Анализируя особенности клиентской базы коммерческих банков Ивановской области, необходимо констатировать значительное их присутствие на рынке региона. Так, на 01.02.2013 г. на территории Ивановской области зарегистрировано 6 кредитных организаций и 14 филиалов кредитных организаций, тем самым уступая по данному показателю только Москве, Московской области и Ярославлю.

Проводя анализ привлеченных источников средств банков региона, необходимо отметить, что на 01.01.2013 г. совокупный депозитный портфель кредитных организаций Ивановской области составил 77311 млн. руб. Наибольшую долю в структуре привлеченных средств занимают вклады физических лиц (81%), на долю депозитов юридических лиц приходится чуть более 5% (в сравнении с общероссийской структурой, где вклады физических лиц составляют около 50%, депозиты юридических лиц – около 25%).

Таким образом, можно сделать вывод, во-первых, о целевой направленности политики банков региона в области привлечения средств в сторону вкладчиков – физических лиц. Во-вторых, об отсутствии свободных денежных средств юридических лиц для осуществления вложений, что можно в свою очередь объяснить существующими экономическими условиями, характеризующими Ивановскую область как регион депрессивного типа. В-третьих, о неразвитости программ привлечения средств предприятий и организаций региональными коммерческими банками. В совокупности все эти составляющие свидетельствуют об относительной нерациональности структуры совокупного депозитного портфеля банков Ивановской области.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Б. Д. Бабаев

И. В. КУВШИНОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ОБЛАСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Банковская система России, как и вся мировая банковская система, в первом десятилетии нынешнего века оказалась в сложной ситуации. Произошедшие изменения сделали банковскую деятельность неустойчивой, подверженной многочисленным рискам.

Закрытие внешнего рынка привлечения усугубило проблему недостатка долгосрочных ресурсов российских банков, поскольку именно на международных финансовых рынках решалась проблема долгосрочных денег. Внутренние рынки в сложившейся ситуации также не могли служить источником «длинного фондирования».

Развитие экономического кризиса привело также к сокращению доли клиентских пассивов при росте их валютной составляющей. Изменившаяся структура клиентского привлечения стала дополнительным фактором сокращения возможностей банковского кредитования, поскольку дисбаланс валюты активов и пассивов провоцирует проблему именно рублевой ликвидности в условиях низкого спроса на валютные пассивы. В целом в настоящее время для большинства крупнейших банков проблема ликвидности уже не стоит так остро.

Проблема невозможности замещения выбывающих ресурсов традиционными методами, ставшая ключевой для многих банков, была в значительной степени решена органами государственной власти.

Отрицательная динамика российских фондовых индексов, обусловила значительную отрицательную переоценку портфеля ценных бумаг российских банков. Наибольшему риску в условиях нестабильной экономики подвергается устойчивость ресурсов тех банков, которые в своей работе сфокусированы на операциях с высоким уровнем риска, на извлечении максимальной прибыли на финансовом рынке.

Для повышения стабильности финансовых ресурсов российских банков необходимо привести технологию пруденциального надзора в соответствие с имеющейся оптимальной практикой и устранить изъяны банковского регулирования, которые приводят к усилению циклических колебаний и игнорированию проблем ликвидности. Увеличение финансовых ресурсов российских банков будет способствовать их более эффективному участию в экономическом развитии страны.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, ст. преподаватель
С. В. Симонцева*

А. М. КУДРЯВЦЕВА

Ивановский государственный университет

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Проблемы современных российских коммерческих банков в сфере привлечения и размещения средств делают необходимым и актуальным развитие и совершенствование управления финансовыми ресурсами, которое занимает ключевое место в системе финансового менеджмента коммерческих банков.

Управление финансовыми ресурсами коммерческого банка является сложным взаимосвязанным процессом, включающим управление формированием собственных и привлеченных средств банка, а также их размещением при проведении различных активных операций с целью получения банком прибыли при соблюдении ограничений, вводимых регулирующими органами, а также дополнительных внутренних ограничений, установленных руководством банка. При этом необходимо учитывать, во-первых, что финансовые операции практически всегда связаны с риском. Следовательно, неотъемлемой частью управления финансовыми операциями с целью обеспечения их прибыльности является принятие мер, снижающих степень связанного с ними риска. Во-вторых, в структуре средств банков основную часть составляют привлеченные средства - депозиты вкладчиков и клиентов и заемные средства, которые банк по своей инициативе может взять у других банков или инвесторов. Это обуславливает важность проблемы обеспечения ликвидности вложенных в банк средств.

Система управления финансами коммерческого банка нацелена на достижение его надежности и финансовой устойчивости, которые могут оцениваться по следующим критериям: достаточность капитала, качество активов, поступления или рентабельность (доходность), ликвидность, менеджмент (управление). Менеджмент является наиболее субъективным из анализируемых показателей и включает по международным стандартам такие определяющие параметры, как: наличие четко сформулированной банковской политики; наличие внутренних ин-структивных материалов; организационную структуру; компетенцию менеджеров; систему обучения кадров; вклад банка в экономику страны; самостоятельность банка по отношению к своим акционерам.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, ст. преподаватель
С. В. Симонцева*

Е. П. ЛАПШОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РФ

Характерной особенностью становления и развития малого бизнеса в России является дефицит финансовых ресурсов, недостаток оборотных средств в денежной форме, поскольку малые предприятия ориентированы, как правило, на текущую прибыль, а не на ее накопление.

Одной из проблем в развитии индивидуального предпринимательства стало двукратное повышение фиксированных страховых взносов в Пенсионный Фонд России с 1 января 2013 года. В целом, ИП в 2013 году должен перечислить во внебюджетные фонды около 36 тысяч рублей. Разумеется, для многих это явилось серьезным препятствием, особенно для производителей товаров, работ и услуг невысокой стоимости. На наш взгляд, новые правила исчисления страховых взносов в Пенсионный фонд окажутся для многих ИП губительными. Скорее всего, мы увидим значительное сокращение числа ИП. Например, с начала 2013 г. в Ивановской области около двух тысяч индивидуальных предпринимателей подали заявки в налоговые органы о закрытии бизнеса.

Идея повышения страховых взносов не нова: власти рассчитывали на увеличение доходов Пенсионного фонда РФ, а также на сокращение числа неработающих ИП. Однако, следует отметить, что при внесении изменений, касающихся страховых взносов, решение было принято без учета оборота и вида деятельности ИП. Необходим дифференцированный подход при определении тарифов страховых взносов в зависимости от территории и вида бизнеса.

В России и без повышения страховых взносов, существовали сложности со стартом своего дела. Закрепление в нише, специфические условия конкуренции и отсутствие защиты со стороны законодательства для малого бизнеса являются серьезными препятствиями. Для индивидуального предпринимательства в России сегодня есть определенные условия кредитования и налоговых преференций — правда, чтобы воспользоваться этими льготами, нужно показать результативность своей работы. По нашему мнению, в вопросе поддержки малого бизнеса России стоит перенимать опыт зарубежных стран, в частности США.

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

А. А. ЛИСИЦОВА

Ивановский государственный университет

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Эффективность бюджетных расходов – это показатель, характеризующий необходимость достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. В 2013 - 2015 годах будет продолжена работа по повышению эффективности бюджетных расходов как на государственном, так и на местном уровнях

Особенностью формирования и реализации муниципальных программ повышения эффективности бюджетных расходов по сравнению с реформированием государственных финансов является то, что большинство мероприятий не могут быть прямо реализованы на муниципальном уровне, поскольку они связаны с корректировкой федерального законодательства, и в первую очередь Бюджетного кодекса РФ.

Параллельно с этим существуют такие проблемы, как: отсутствуют действенные методики оценки результативности деятельности органов местного самоуправления; сохраняются условия и стимулы для неоправданного увеличения бюджетных расходов; не созданы условия для мотивации органов местного самоуправления в повышении эффективности бюджетных расходов и своей деятельности в целом; остается ограниченным опыт внедрения муниципальных заданий.

Для повышения эффективности бюджетных расходов могут быть реализованы следующие мероприятия:

- переход к программной структуре расходов бюджетов;
- оптимизация функций муниципального управления и повышение эффективности их обеспечения;
- повышение качества предоставления муниципальных услуг;
- совершенствование правового положения муниципальных учреждений;
- развитие системы муниципального финансового контроля;
- совершенствование системы муниципальных закупок.

Таким образом, повышение эффективности бюджетных расходов на местном уровне является важным аспектом реализации бюджетной политики Российской Федерации.

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

Е. В. МАЙОРОВА

Ивановский государственный университет

ЭЛЕКТРОННЫЙ БАНКИНГ: РАЗВИТИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ

На современном этапе развития современного банковского дела все большую актуальность приобретают электронные услуги дистанционного банковского обслуживания клиентов через использование электронных платежных систем.

В России электронный банкинг появился на рубеже 90-х г.г. и начал стремительно развиваться. К 2003 году насчитывалось уже около 50000 пользователей этой услуги, а к 2010 году 3,5 миллиона пользователей с еженедельным приростом более 10000 человек.

Электронный банкинг охватывает обширную группу банковских технологий. Среди них можно выделить продукты и услуги в сфере обслуживания, их выбирает потребитель, и в оперативной сфере - технологии, используемые финансовыми учреждениями для совершения трансакций. Банки находятся в непрерывном поиске компромисса между удобством работы и функциональностью, это остается их главной задачей. Е-банкинг тесно связан с используемыми современными технологиями и, чтобы оставаться привлекательным для клиентов, должен непрерывно развиваться. Банки должны внимательно относиться к пожеланиям клиентов и совершенствовать свои услуги на основе получаемого клиентского отклика.

Для современной России е-банкинг - это шанс выйти на новый виток развития финансовой сферы и решить наболевшие проблемы привлечения населения к эффективному инвестированию. Преимущество е-банкинга в том, что совершенствование электронного обслуживания способствует развитию международных расчетов, так как через интернет их проводить гораздо быстрее и удобнее. Важная задача е-банкинга в том, что он должен обеспечивать конфиденциальность информации и целостность данных - доступ к счетам могут защищать механизмы шифрования и электронной цифровой подписи.

Эффективное использование потенциала электронного банковского обслуживания требует круглосуточной работы систем, короткой ответной реакции и быстрой восстанавливаемости. Таким образом, можно сделать вывод о том, что гарант успеха е-банкинга - это идеальное взаимодействие с клиентами за счет персонализации, прозрачности и интерактивности.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Ю. Ю. Мазина

М. С. МАЛОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Предприятия малого бизнеса являются одними из наиболее активных и динамично развивающихся субъектов экономики России. Численность таких предприятий растёт из года в год. При этом проблема кредитования субъектов малого предпринимательства в нашей стране остаётся до сих пор нерешённой.

Банки занимают крайне осторожную позицию в вопросах кредитования малого бизнеса, рассматривая данный сегмент как очень рискованный. Ряд исследователей связывают это с важностью той роли, которую субъекты малого предпринимательства играют в экономике страны, высоким уровнем банкротств по данной группе предприятий, а также тем, что именно банки, а не рынки капитала, являются для них основным источником финансирования.

Можно выделить четыре основные проблемы, которые снижают способность малых предприятий получить кредит в банке.

Во-первых, собственные средства данной категории предприятий ограничены, что затрудняет их финансовое положение с точки зрения кредитоспособности.

Во-вторых, в то время как в современных экономических условиях огромное значение для ведения бизнеса имеет информационное обеспечение, на рынке практически нет качественной информации о положении отдельных малых предприятий.

Третья проблема связана с формированием репутации предприятий малого бизнеса. При этом ненадежность репутации зачастую играет решающую роль при вынесении решения о предоставлении ссуды.

Четвертая проблема, повышающая степень риска при кредитовании субъектов малого предпринимательства, выражается в том, что определенная часть их активов носит специфический характер. В частности, не для всех активов рынок развит в достаточной степени.

Таким образом, предприятия малого бизнеса составляют особую группу риска для банков, что серьёзно затрудняет их доступ к банковскому кредиту на благоприятных условиях.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, ст. преподаватель
С. В. Симонова*

П. С. МАТАСОВ

Ивановский государственный университет

КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ ВЗАМЕН КРЕДИТОВ НАЛИЧНЫМИ?

Банковская кредитная карта, по мнению некоторых специалистов, в скором времени заменит обычный потребительский кредит. В 2012 году рост рынка кредитных карт по стране составил в среднем 75-80%, намного обогнав темпы увеличения всего потребительского кредитования, которое за год выросло лишь на 40%. В 2011 году совокупный портфель задолженности банков по кредитным картам вырос на 61,6%; в первом квартале 2012 года рост составил 15%.

Кредитная карта — это наиболее технологичный способ кредитования. «Кредитка» позволяет и сберечь время клиентов, и уменьшить издержки банка. Быстрое повышение лимита, гибкая система погашения кредита, расчет в любой валюте, возможность обналичить деньги, грейс период - преимуществ перед обычным кредитом более чем предостаточно. Сегмент пластиковых карт является самым перспективным среди ряда других банковских продуктов. Конечно, успех данного инструмента зависит от ресурсной базы кредитных организаций, способности четко и быстро реагировать на риски, и постоянно совершенствовать линейку предлагаемых продуктов в зависимости от потребностей и реалий рынка. Процесс становления индустрии кредитных карт еще только начался и стремительно развивается. Успех запада обусловлен вовлечением в сферу оборота пластиковых карт миллионов торговых точек, финансовых структур, гостиниц, предприятий питания и всевозможных услуг. Развитие партнерских программ лояльности — кобрендовых карт банков и авиакомпаний, совместных проектов финансовых организаций и крупных ретейловых сетей в России будет способствовать увеличению темпов роста рынка кредитных карт.

В ближайшем будущем кредитки займут свое место на российском рынке, вытесняя потребительские кредиты. Кредиты наличными пока востребованы, т.к. существует психологическая зависимость некоторых клиентов от традиционных офисов. Но в обозримой перспективе при сложившейся ситуации на рынке банковских кредитных карт можно констатировать существенные изменения.

Научный руководитель: ассистент Т. М. Корягина

К. М. МИНЕЕВА

Ивановский государственный университет

ДИСКУССИОННОСТЬ ВОПРОСА О СУЩНОСТИ И ФУНКЦИЯХ ФИНАНСОВ

Осуществление радикальных преобразований на современном этапе экономического развития Российской Федерации возможно только при активном и умелом использовании финансов как инструмента воздействия на социально-экономические процессы развития общества, что обуславливает необходимость теоретического осмысления содержания финансов, их роли и влияния на все стороны процесса общественного воспроизводства.

Одним из дискуссионных является вопрос о качественных признаках, определяющих специфику финансов как экономической категории. Споры идут в основном о том, включать или не включать в определение финансов такой их признак как императивность. Экономисты до сих пор не могут придти к единому мнению о роли государства в финансовых отношениях.

Среди экономистов до сих пор ведется дискуссия о функциях финансов. Многие экономисты считают, что финансы выполняют две функции - распределительную и контрольную. Хотя в литературе можно найти утверждения, что финансам присущи и другие функции: производственная, стимулирующая, регулирующая и т. д. Некоторые экономисты полагают, что финансы вообще не имеют функций.

Также спорным является вопрос о месте возникновения и действия финансовых отношений. Различают распределительную и воспроизводственную концепцию финансов.

Различные экономические теории на протяжении всей истории пытаются найти и обосновать рациональные пути распределения финансовых ресурсов, выделить основные направления государственной финансовой политики с целью обеспечения национального благосостояния и оптимизации рыночной структуры

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
Н. Ю. Смольническая*

С. В. МОЛОЗИНА

Ивановский государственный университет

ПРИНЦИПАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

В современных условиях все большую значимость приобретают вопросы глобализации, расширения внешнеэкономической деятельности, международных расчетно-платежных отношений. Поскольку растут операции с иностранной валютой, повышается роль банков в содействии международным инвестициям и торговле, постольку необходимо изучение и анализ валютных операций, определение валютного риска и политики управления им.

В экономической литературе предлагаются общие подходы к управлению внешнеторговыми сделками. На наш взгляд, банк должен выработать принципиальные подходы к анализу валютных операций. Алгоритм анализа следующий:

- во-первых, определение общей величины валютных операций, проводимых банком за анализируемый период, нахождение ее доли в активе банка, оценка ее динамики;

- во-вторых, анализ структуры и динамики валютных операций по основным направлениям их осуществления. Данный анализ проводится для выявления особенностей и приоритетов валютной политики банка;

- в-третьих, определение и анализ соотношения рублевых и валютных активов банка. Такой анализ позволяет определить значимость операций в иностранной валюте и рублевых операций банка в активах банка и по отношению друг к другу;

- в-четвертых, анализ состояния валютной позиции банка;

- в-пятых, оценка качества портфеля валютных активов банка.

Она предполагает расчет ряда относительных показателей, таких как уровень валютной активности банка на валютном рынке; коэффициент «опережения» валютных операций и др.

Кроме того, анализ валютных операций банка предполагает управление риском. С этой целью необходимо не только выявить факторы риска и идентифицировать их виды, но и иметь количественную оценку риска. В результате изменения валютного законодательства с 1 октября 2012 г. необходимо усовершенствование механизма управления валютными рисками и валютными операциями банка в целом.

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

И. Ю. МОХОНОВ

Ивановский государственный университет

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ СЕРТИФИКАТ КАК ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКИМИ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

В современных условиях проблема формирования ресурсов для коммерческих банков имеет первостепенное значение. В период кризиса многие банки столкнулись с нехваткой ликвидных средств, одним из основных источников пополнения которых являются денежные средства физических лиц (вклады). С целью получения прогнозируемых пассивов и соответственно более стабильной ресурсной базы на рынке банковских услуг уже несколько лет используется альтернативный вариант сберегательного вклада - сберегательный сертификат.

Сберегательный сертификат отличается от вклада, размещенного в этом банке, и обладает рядом преимуществ: размещается на определенный срок, возможность его досрочного погашения предусматривается, но в этом случае проценты пересчитываются на уровне вклада до востребования; может выступать в качестве предмета залога при оформлении банковского кредита; быть оформлен исключительно в национальной валюте, что защищает ценную бумагу от рисков, связанных с колебаниями курсов иностранных валют; по сертификату получить средства можно только после того, как закончится срок действия сертификата; в случае приобретения сберегательного сертификата процентная ставка не изменяется на протяжении всего периода действия ценной бумаги; сберегательный сертификат на предъявителя может быть обналичен любым лицом.

Средства населения, привлеченные через неименные сберегательные сертификаты, не попадают под действие системы страхования вкладов, а, следовательно, с этих средств не платятся и взносы в фонд.

Экономия на отчислениях в фонд страхования вкладов по сберегательным сертификатам позволяет банку предлагать своим клиентам большую доходность по этому инструменту, чем по вкладам.

Подводя итоги, следует отметить, что сберегательный сертификат выгоден как для банка, так и для его клиентов. С одной стороны бумаги предлагают высокую доходность, а с другой помимо привлечения дополнительного капитала, отпадает необходимость совершать отчисления в фонд страхования вкладов.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
Ю. Ю. Мазина*

О. А. НЕВСКАЯ
Ивановский государственный университет

К ВОПРОСУ О ДЕФИЦИТЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ

Дефицит бюджета - это один из индикаторов состояния экономики, поэтому данная проблема актуальна, и ей традиционно уделяется большое внимание, как со стороны специалистов-экономистов, так и всего населения страны в целом. Бюджетный дефицит характерен сегодня для большинства развитых стран.

Анализируя динамику состояния федерального бюджета РФ на разных этапах исторического развития, необходимо отметить, что в стране отмечался как дефицит, так и профицит бюджета.

Впервые после мирового экономического кризиса в 2011 г. удалось исполнить федеральный бюджет с профицитом. По прогнозам Министерства финансов в 2016 году доходы бюджета могут превысить расходы на 0,1 процента ВВП, а к 2018 году этот показатель может достигнуть уже 0,5 процента ВВП.

Однако необходимо отметить, что Россию, как страну наиболее зависимую от нефти, правильнее было бы оценивать по ненефтегазовому дефициту, то есть дефициту бюджета без учета нефтегазовых доходов. Такой дефицит сохраняется на очень высоком уровне 13% ВВП, что создает риски для стабильности российской экономики, связанные с возможным падением цены на нефть, появлением «зеленых» технологий.

В настоящее время предлагаются различные пути решения данной проблемы. В частности, введение в России фискального таргетирования путем законодательного установления норматива максимального уровня ненефтегазового дефицита бюджета.

В то же время в странах, где нет нефти и газа, применение эффективной политики позволяет снизить дефицит бюджета за счет развития несырьевых отраслей экономики, совершенствования налоговой системы и других мер. Представляется целесообразным использование этого опыта в России.

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

К. С. ОГУРЦОВА

Ивановский государственный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ И СИНХРОНИЗАЦИИ ДЕНЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Денежные потоки играют большую роль в производственно-хозяйственной деятельности организации. Они обслуживают все аспекты ее финансово-экономической деятельности, снижают риск неплатежеспособности, позволяют снизить потребность в заемном капитале, генерируют дополнительную прибыль.

Эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие организации в процессе ее стратегического развития на всех этапах ее жизненного цикла. Низкая степень эффективности управления денежными потоками негативно отражается на финансовых результатах деятельности хозяйствующего субъекта. В таком случае организации следует оптимизировать денежные потоки и внести изменения как в механизм управления денежными потоками, так и в финансовую политику в целом.

Основными целями оптимизации денежного потока являются: избежание дефицитности денежного потока, эффективное распределение избыточного чистого денежного потока, увеличение степени влияния хозяйствующего субъекта на денежный поток.

Методы оптимизации дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде предполагают ускорение привлечения денежных средств и замедление их выплат, а в долгосрочном - рост объема положительного денежного потока и снижение объема отрицательного потока. Методы оптимизации избыточного денежного потока связаны в основном с активизацией инвестиционной деятельности организации, направленной на досрочное погашение долгосрочных кредитов банка, увеличение объема реальных и финансовых инвестиций.

Синхронизация денежных потоков должна быть направлена на оптимизацию средних остатков денежной наличности. Максимальная синхронизация положительного и отрицательного денежного потока может быть достигнута путем составления платежных календарей. Тем самым повышается эффективность денежного оборота организации; обеспечивается приоритетность платежей по критерию их влияния на конечные результаты финансовой деятельности организации; обеспечивается платежеспособность организации в рамках краткосрочного периода.

Научный руководитель: ст. преподаватель Е. М. Смирнова

Ю. Л. ОСЬМИНИНА

Ивановский государственный университет

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Ресурсная база коммерческих банков формируется за счет собственных, привлеченных и заемных средств. Она не может существовать обособленно, вне зависимости от производства, где создается стоимость и прибыль. В связи с этим возникает необходимость в проведении исследований в области формирования ресурсов кредитных организаций. Указанные обстоятельства делают исследование не только актуальным, но и своевременным. Это, прежде всего, касается оценки общих принципов формирования ресурсной базы, и ее достаточности для осуществления банковских операций и услуг.

Можно выделить следующие основные направления формирования ресурсной базы коммерческих банков:

- обеспечение потребностей массовой клиентуры в сбережении, накоплении и заимствовании средств, проведении расчетов, ведении бизнеса;

- предоставление стандартного набора конкурентоспособных продуктов и услуг, предназначенных для различных региональных и социальных групп клиентов;

- дальнейшее развитие системы индивидуального обслуживания клиентов, включающей полный спектр банковских продуктов и услуг, отвечающих международным стандартам.

Данный подход к совершенствованию формирования ресурсной базы предполагает:

- предложение клиенту специально разработанных индивидуальных схем и технологий, обеспечивающих развитие и оптимизацию бизнеса клиента, страхование его рисков;

- закрепление за клиентом персональных менеджеров, обладающих необходимым уровнем полномочий, предоставление клиентам технологических и информационных возможностей банка, широкого спектра консультационных услуг;

- проведение гибкой тарифной политики индивидуального обслуживания.

Каждое из предложенных направлений предполагает высокое качество продуктов и услуг, их постоянный мониторинг для максимального удовлетворения потребностей клиента.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Е. А. Бибикова

А. В. ПОЖАРСКАЯ

Ивановский государственный университет

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

На сегодняшний день проблема оценки кредитоспособности заемщика банка очень актуальна в России. Макроэкономическая стабилизация в стране, укрепление банковской системы, усиление инвестиционной активности предприятий способствуют расширению масштабов деятельности банковской сферы и увеличению объемов кредитования реального сектора экономики. Вместе с тем кредитование, приносящее банкам основную долю доходов, сопряжено с повышенным риском такой деятельности. Анализ степени разработанности проблемы показывает, что, несмотря на большое внимание отечественных и зарубежных ученых, многие ее аспекты до сих пор исследованы недостаточно.

Основная цель анализа кредитоспособности заемщика - определить его способность и готовность вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

К настоящему времени разработано значительное количество методик оценки кредитоспособности заемщика. Они отличаются по числу показателей, подходами к определению критериальных границ оценочных показателей, оценкой значимости каждого из отобранных показателей, методикой подсчета суммарной кредитоспособности. Выбор конкретной структуры показателей, формирующих кредитный рейтинг, зависит главным образом от кредитной политики банка.

Анализ методики оценки кредитоспособности заемщика - юридического лица в ОАО «Промсвязьбанк» позволил выявить ее достоинства и недостатки. В целом, кредитоспособность оценивается качественно, методика отвечает современным требованиям. Недостатком является отсутствие в методике рейтинговой оценки, а также недостаточное внимание залогом. Таким образом, совершенствование методики оценки кредитоспособности юридических лиц будет способствовать снижению кредитных рисков коммерческих банков.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
Н. Ю. Смольницкая*

Н. В. ПОЛЯНИНА

Ивановский государственный университет

КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Период относительной экономической устойчивости в современных посткризисных условиях позволил банкам либерализовать требования к потенциальным заемщикам и увеличить количество кредитов, выдаваемых физическим лицам.

Для извлечения максимального процентного дохода в настоящее время банки активно развивают кредитование физических лиц.

На сегодняшний день кредитный портфель, сформированный в последние три года в условиях минимальной проверки кредитоспособности физических лиц и упрощения программ кредитования, может содержать в себе большую долю проблемных и потенциально проблемных кредитов, выданных физическим лицам.

Предоставление кредитов все возрастающими темпами с одновременным уменьшением минимальных требований к заемщикам может повлечь за собой возникновение острой проблемы невозврата кредитов.

Кроме того, в процессе взыскания просроченной задолженности в ОАО «Сбербанк России» была выявлена закономерность: примерно 50% физических лиц – неплательщиков являются обладателями двух и более кредитов одновременно или совмещают кредит с кредитной картой. При этом не принимаются во внимание возможные кредиты или кредитные карты, полученные тем же лицом в других банках.

Таким образом, один недобросовестный заемщик зачастую становится неплательщиком по двум-трем обязательствам, что ухудшает общую картину просроченной задолженности физических лиц.

Очевидно, что для исправления подобной ситуации требуются более строгая проверка платежеспособности клиентов и более жесткие критерии принятия положительного кредитного решения.

Также необходимо создание централизованных межбанковских бюро кредитных историй.

Принимая во внимание политику ЦБ, взявшего курс на охлаждение рынка кредитования, ужесточение требований к потенциальным заемщикам поможет также очистить кредитный портфель банков от неплатежеспособных клиентов.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Д. И. Коровин

Н. А. ПОНОМАРЕВА
Ивановский государственный университет

ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В РФ: ПРОБЛЕМА УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ ПЕНСИОННЫХ ВЗНОСОВ

В качестве страхователей в системе обязательного пенсионного страхования выступают все работодатели, осуществляющие деятельность на территории Российской Федерации. Работодатели являются ключевыми участниками пенсионной системы, уплачивая из фонда оплаты труда средства на будущее пенсионное обеспечение своих работников. Уклонение работодателей от уплаты пенсионных взносов является в настоящее время распространенной проблемой российской пенсионной системы.

Задолженность предприятий и организаций по уплате пенсионных взносов является одной из причин дефицита бюджета ПФР. Недостаточность денежных средств в бюджете Пенсионного фонда не позволяет своевременно повышать минимальный размер пенсии по старости, своевременно индексировать установленные размеры пенсий, обеспечивать своевременную их выплату. Кроме того, из-за недостатка сумм страховых взносов на текущие выплаты усиливается зависимость бюджета ПФР от средств федерального бюджета.

Неуплата страховых взносов влечет неблагоприятные последствия и для застрахованных лиц. Поскольку право на обязательное пенсионное страхование в РФ реализуется только в случае уплаты страховых взносов, то в случае неуплаты или неполной уплаты работодателем пенсионных взносов работник лишается права на назначение пенсии или перерасчет страховой части пенсии.

Для решения данной проблемы необходимо применение различных методов. С одной стороны, это жесткие меры принудительного характера - повышение ответственности работодателя за неуплату страховых взносов на обязательное пенсионное обеспечение, с другой стороны, - стимулирующие методы, обеспечивающие заинтересованность граждан в уплате пенсионных взносов.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
Н. Ю. Смольницкая*

В. О. ПОПЛАВСКАЯ
Ивановский государственный университет

ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Обеспечение финансовой безопасности в современных условиях становится необходимой задачей управления финансами любой организации. Выступая основным функциональным уровнем экономической безопасности организации, финансовая безопасность представляет собой состояние организации, позволяющее обеспечить ее финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность, финансовую независимость и способность противостоять возникающим финансовым «опасностям» и «угрозам».

Финансовая безопасность организации ориентирована на обеспечение устойчивого развития организации, сохранение основных финансово-экономических параметров, нейтрализацию негативного воздействия кризисных явлений в экономике и преднамеренных действий конкурентов.

В числе основных задач обеспечения финансовой безопасности организации следует выделить определение, постоянный расчет и анализ индикаторов финансовой безопасности, их корректировку; разработку системы мониторинга финансовой безопасности и мероприятий, направленных на ее обеспечение; постоянную идентификацию возникающих финансовых рисков.

Центральной платформой системы мероприятий, направленных на обеспечение финансовой безопасности должно стать специальное структурное подразделение. Отметим, что в зависимости от размера компании, структурное подразделение может состоять из одного и более человека. В случае малого и среднего бизнеса данные функции могут быть делегированы одному из заместителей руководителя. Важно помнить о взаимосвязи между показателями ликвидности и риска: чем больше управление рисками, тем больше снижается ликвидность бизнеса, так как любая система требует увеличения времени на принятие решений и вводит дополнительные критериальные показатели по оценке эффективности решений.

Процесс перехода на систему управления, одним из элементов которой является финансовая безопасность, сложен и трудоемок, но несмотря на это, на наш взгляд, он является основой эффективного обеспечения.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, ст. преподаватель
С. В. Симонцева*

И. В. ПУЗЫРЕВ

Ивановский государственный университет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В современных условиях развития экономики проблема формирования ресурсов имеет первостепенное значение. Они служат необходимым активным элементом банковской деятельности. Масштабы деятельности банков, определяемые объектом его активных операций, зависят от совокупности объема ресурсов, которыми они располагают, и особенно от суммы привлеченных ресурсов. Такое положение обостряет конкурентную борьбу между банками за привлечение ресурсов.

Следовательно, в рыночных условиях именно объём и качественный состав средств, которыми располагают коммерческие банки, определяют масштабы и направления их деятельности. В связи с этим, вопросы формирования ресурсной базы, оптимизация ее структуры и обеспечения стабильности и эффективное управление становятся весьма актуальными.

Во многом современное состояние ресурсной базы коммерческих банков Российской Федерации определяется степенью развитости национального финансового рынка в целом. Рассматривая структуру пассивов банковского сектора, можно сделать вывод о том, что банки неохотно используют рынок ценных бумаг как источник привлечения ресурсов. Это явление связано со слабой степенью развитости фондового рынка в России. Однако в последнее время есть некоторые положительные тенденции по этому вопросу: так, объем выпущенных облигаций увеличился за первое полугодие 2012 года на 21,1% — до 807,2 млрд. руб., однако доля этого источника в пассивах банковского сектора была по-прежнему незначительной, хотя и выросла за полгода с 1,6 до 1,8%. Объем выпущенных кредитными организациями векселей и банковских акцептов за первое полугодие увеличился на 28,7%, а их доля в пассивах банковского сектора возросла с 2,1 до 2,5%.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Е. А. Бибикина

С. В. СИМОНЦЕВА

Ивановский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

Управление финансовыми ресурсами приобретает высокую актуальность для современных коммерческих банков, функционирующих в условиях постоянно изменяющейся внешней среды, высоких рисков и неопределенности. При этом в банках должен быть сформирован комплексный и научно обоснованный подход к организации системы управления финансовыми ресурсами, который позволит повысить эффективность их деятельности.

Выделим основные этапы управления финансовыми ресурсами коммерческого банка. На первом этапе следует определить состав органов и структурных подразделений коммерческого банка, ответственных за управление финансовыми ресурсами, функционирование которых должно быть направлено на оптимизацию финансовых результатов банка и будет способствовать достижению общей цели управления, т.е. увеличению количества и качества финансовых ресурсов банка при минимизации расходов банка и обеспечении необходимых уровней прибыльности и ликвидности с учетом всех видов банковских рисков.

Второй этап управления финансовыми ресурсами – финансовое планирование, которое позволяет оценить перспективы и определить потенциальные возможности развития деятельности банка. С помощью финансового планирования определяются все основные методы регулирующего воздействия на финансовые ресурсы банка. При этом необходимо учитывать различные риски коммерческого банка.

На третьем этапе осуществляется непосредственная организация процессов формирования и трансформации финансовых ресурсов коммерческого банка с использованием финансовым методов, рычагов и инструментов управления.

На четвертом этапе управления следует провести контроль за процессами формирования и трансформации финансовых ресурсов банка и проверить их соответствие законодательным требованиям и ограничениям, целям управления, финансовым планам банка. Контроль позволяет следить за работой органов и подразделений, ответственных за управление финансовыми ресурсами банка, за результативностью применения финансовых методов, рычагов и инструментов, а также за уровнем принимаемых рисков. Данный этап необходим для обоснованного устранения выявленных недостатков.

И. Н. СИТНИКОВ

Ивановский государственный университет

ВКЛАДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ РФ: АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ

Уже более полутора лет на российском банковском рынке наблюдается тенденция оттока денежных средств с банковских депозитов населения. Отток продолжался и первые 3 месяца этого года, за этот период банки потеряли более двухсот миллиардов рублей.

По мнению экспертов, существует целый комплекс причин оттока денежных средств. Это в первую очередь большие глобальные причины: финансовый кризис разразившийся в Европе, политическая напряженность вокруг Ирака, Сирии, КНДР. Большинство россиян не спешат нести деньги в банки, опасаясь политических, экономических, а вслед и финансовых потрясений.

Сами банки в свою очередь называют целый ряд причин. Сокращение связано с тем, что клиенты активно снимали и снимают средства со своих зарплатных карт. Кроме того, свое влияние оказал стабильно растущий в последнее время курс рубля – произошла переоценка валютных вкладов.

Однако основной причиной оттока вкладов является окончание срока действия «дорогих» вкладов, открытых под высокие ставки. Банковские вклады перестали приносить доход своим владельцам, т.к. максимальная процентная ставка по вкладам в десяти крупнейших банках, являющихся лидерами по объемам привлечения средств, за последние полтора года снизилась в среднем с 12,97% до 8,46%. Отсюда и пошло закрытие клиентами крупных вкладов, открытых ими в период кризиса по высоким ставкам, т.к. новые, значительно меньшие ставки не устраивают вкладчиков.

В итоге получается, что сами россияне ставят себя в невыгодное положение, лишая банки денежных средств для кредитования населения. Все-таки рано или поздно банкам придется повысить ставки по вкладам, а это в свою очередь приведет к росту ставок по кредитам. По оценкам многих экспертов, основной аппетит к кредитованию и банковским депозитам может вернуться к гражданам России к лету 2013 года.

Научный руководитель: ассистент Т. М. Корягина

Е. В. УЕМОВА

Ивановский государственный университет

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ СТАНДАРТОВ ТРАНСФОРМАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

События последних лет в экономике РФ продемонстрировали объективную необходимость совершенствования управления коммерческими банками. Только гибкие инструменты управления, учитывающие совокупность внешних и внутренних факторов деятельности банка, могут обеспечить выживаемость коммерческих банков в жестких условиях рыночных отношений. И именно оптимальная организация внутреннего контроля, соответствующая меняющимся условиям деятельности коммерческого банка, является одним из тех важных компонентов управления банком, той основой, которая обеспечивает его безопасность и устойчивость.

Внутренний контроль охватывает практически все сферы деятельности банка, в функционирование системы внутреннего контроля вовлечены менеджеры всех уровней, а независимый орган – Служба внутреннего контроля – позволяет своевременно информировать о деятельности банка высшее руководство. Такой процесс внутреннего контроля должен приспосабливаться к условиям, в которых осуществляется деятельность коммерческого банка. В зависимости от условий ведения банковского бизнеса должны трансформироваться содержание, организация и методическое обеспечение внутреннего контроля, так как функционирование внутреннего контроля, соответствующее условиям деятельности банка, является залогом не только успешной работы банка, но и непременным условием его выживания, а значит, и залогом финансовой стабильности банковского сектора в целом.

Для решения задачи трансформации внутреннего контроля в коммерческих банках представляется целесообразной и необходимой разработка стандартов, которые содержали бы методические рекомендации, позволяющие приблизиться к соответствию внутреннего контроля к текущим и перспективным условиям ведения банковского бизнеса и стратегии развития банка, предусматривали своевременное обновление контрольной среды, регламентации, форм, видов и методов контроля, и были бы сопряжены с функционированием службы риск-менеджмента.

*Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор
Н. А. Амосова*

Ю. В. УСПЕНСКАЯ

Ивановский государственный университет

КЛИЕНТСКАЯ БАЗА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Коммерческий банк, стремясь быть современным и успешным, должен стать клиентоориентированным. Клиент в таком банке на всех уровнях управления получает поддержку и реализацию своих требований по установленному специальному алгоритму взаимодействия клиента и банка, где качественно решаются задачи привлечения, удержания, развития клиентов. Задача любого коммерческого банка сводится к поиску «своего» клиента и установлению взаимовыгодных долгосрочных отношений с ним.

Кредитные организации часто спорят в вопросе: Кто может стать клиентом банка? Авторы научных изданий Чижов Н.А., Масленченков Ю.С., Куршакова Н.В., Владиславлев Д.Н. выделяют разные типы клиентов, такие как реальные, потенциальные, гипотетические, постоянные, временные, разовые, трастовые, надежные, рискованные, крупные, средние, мелкие и т.д.

Мнения авторов также различны в вопросе создания клиентской базы коммерческого банка. Например, с точки зрения Владиславлева Д.Н., клиентская база – это часть потенциальных потребителей рынков банковских услуг, которая находится в пределах возможных контактов с банком по территориальному признаку и которую удовлетворяет набор предоставляемых банком услуг. По мнению Зельцермана К.Б., клиентская база – это база данных, содержащая сведения обо всех клиентах компании, которые когда-либо что-то покупали у компании. По клиентской базе можно судить о политике компании в отношении клиентов: кто становится клиентом компании, какая работа осуществляется с клиентами, кто прекращает сотрудничество.

Таким образом, под клиентской базой банка следует понимать совокупность всех клиентов, которые пользуются услугами и продуктами банка. Наличие клиентской базы является наиважнейшей предпосылкой ведения и развития банковского бизнеса. Основные направления деятельности банка должны быть ориентированы на создание клиентской базы, достаточной для обеспечения прибыли и сохранения устойчивости в процессе развития банка.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Н. А. Амосова

О. Е. УТКИНА
Ивановский государственный университет

ВЕРОЯТНОСТЬ НАСТУПЛЕНИЯ НОВОГО КРИЗИСА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВ

В настоящее время эксперты полагают, что неизбежно приближается возникновение нового финансового кризиса. При этом принимаются меры по его предотвращению. Финансовый кризис негативно сказывается на деятельности всех экономических субъектов, в том числе находящихся и в банковской сфере.

Одним из способов снижения вероятности наступления финансового кризиса является принятие свода правил «Базель III». Его внедрение предполагает то, что вся мировая финансовая система станет более стрессоустойчивой и будет в меньшей степени подвергаться негативному влиянию.

Однако после введения новых требований жизнь банков ожидают некоторые трудности.

Так, у банков может возникнуть сложность с соответствием своего капитала нормативам. Рост требований к капиталу повлечет за собой снижение рентабельности капитала банков, и, следовательно, снижение привлекательности инвестиций в банковский сектор.

Еще одним последствием введения требований «Базель III» является сокращение маржи банков и рост стоимости кредитования. Особенно снижение доступности кредитов отразится на региональном секторе, который фактически не имеет доступа к международным займам.

Поэтому не стоит утверждать, что «Базель» является гарантом абсолютной устойчивости и стабильности банковской системы. А выживаемость банковской системы зависит и от добросовестности людей на местах, что достаточно сложно регламентировать.

Таким образом, правила, которые были разработаны как ответ на экономический кризис, могут спровоцировать новую волну проблем для банковского сектора.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Е. А. Бибикова

К. А. ХАЛЕЗОВА
Ивановский государственный университет

О ПРОБЛЕМАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТУДЕНЧЕСКИХ СТИПЕНДИЙ

В настоящее время в разных странах к проблеме финансирования студенческих стипендий относятся по-разному. При этом вид источника финансирования напрямую зависит от смысла, который закладывается в конкретном государстве в понятие «стипендия».

В современной России существует два вида финансирования высшего образования: бюджетное и коммерческое. В первом случае государство берет на себя не только полную оплату обучения студентов, но оно еще и начисляет им стипендии, целью которых, по мнению правительства, является, покупка канцтоваров и книг, необходимых для обучения.

Для сравнения в СССР, вся система образования была бесплатна, а на стипендию, можно было не только приобретать канцтовары, но и оплачивать проживание в общежитии, проезд в транспорте и частично питаться. При этом финансирование затрат на обучение, стипендиального фонда осуществлялось за счет средств государственного бюджета.

Во многих развитых странах, например таких как США, вовсе не существует бесплатного образования. И в отличии от российских, американские стипендии чаще всего представляют собой оплату обучения и крайне редко проживания. При этом стипендии финансируются не только из внебюджетных и некоторых государственных фондов и организаций, но и за счет частных инвестиций в фонды университетов. Кроме того, существуют стипендии, назначаемые профессиональными и торговыми объединениями.

На наш взгляд, на современном этапе развития российской экономики в целях привлечения наиболее талантливых студентов необходимы частные инвестиции в стипендиальные фонды, представители которых сами бы выбирали стипендиатов из подавших заявки кандидатов.

Таким образом, проблема финансирования стипендий – это не проблема одного студента, а проблема национальная, и ее решение зависит не только от воли политиков, но и гражданской позиции банкиров, финансистов, промышленников и предпринимателей.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент И. Ю. Шахова

Р. Ш. ХАМИДОВ
Ивановский государственный университет

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА

К определению понятия Риск можно подойти с точки зрения объективной и субъективной природы риска. В основу субъективного критерия риска закладывают оценку субъекта по отношению к совершаемому им рискованному действию. Объективный критерий связан с отсутствием полного достоверного понимания явлений реальности в сознании индивида.

Наиболее верными представляются попытки определить риск, как категорию, посредством синтеза объективного и субъективного критериев. Т.е. индивид идентифицирует риск как объективное проявление случайности и, таким образом, сам выступает в качестве неотъемлемой составляющей категории риска.

Риск существует не сам по себе, а только при осуществлении человеком какой-либо деятельности. Не существует единого подхода в определении понятия риска. Риск связывают с опасностью потерь или проводят между ними знак равенства.

Трактовать риск исключительно с позиций опасности возможных потерь неверно. Если принять данные позиции, то процесс управления риском должен представлять собой определенные действия, направленные на недопущение убытков, потерь, снижение их влияния. В экономических отношениях основным мотивационным фактором риска является величина извлекаемой прибыли, дохода. Экономический субъект, в первую очередь, стремится получить выгоду, а не избежать убытков. Сущность категории риска целесообразно раскрыть с помощью двух понятий: «вероятность» и «неопределенность».

Вероятность показывает нам частоту наступления в будущем каждого из различных событий, рассчитанную на основе информации об определенной ситуации. Неопределенность — ситуация, не поддающаяся оценке, усложняющая выбор вариантов, поведение участников хозяйственной деятельности.

Таким образом, на основании выше проведенного анализа можно сделать следующий вывод.

Риск – это денежное отклонение фактического результата от ожидаемого, при осуществлении, в условиях неопределенности, экономическим субъектом деятельности, направленной на извлечение прибыли (дохода).

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Е. А. Бибикова

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одним из важных факторов эффективности экономической системы РФ является состояние банковского сектора. Только финансово устойчивые, эффективно функционирующие и конкурентные в мировом масштабе российские банки смогут обеспечить преумножение богатств России. Поэтому, нужно сделать упор на решение проблем в этой сфере:

- Низкая ликвидность банков
- Дефицит долгосрочных ресурсов
- Недостаточное развитие механизмов рефинансирования
- Слабость внутренних инвесторов
- Низкий уровень доверия населения банковской системе

Меры для укрепления банковского сектора можно сгруппировать по нескольким направлениям:

1. Снизить ставку рефинансирования до 7-8%. Это позволит повысить доступность кредитов для предприятий и населения, и как результат, стимулировать производство и внутренний спрос, снизить уровень дефолтов заемщиков. Снижение ставки центральными банками во время кризиса является стандартной мировой практикой.

2. Расширение спектра государственных гарантий. Государственные гарантии – одно из важнейших направлений укрепления отечественной банковской системы. Эти меры должны способствовать повышению внутреннего спроса, снижению панических настроений и негативных социальных последствий.

3. Повышение прозрачности и технологичности банковской системы.

Открытость и высокая эффективность российского банковского сектора – обязательные условия успешной работы в рамках глобальной экономики. Но банки не смогут решить эти проблемы без помощи и поддержки государства. Наметившаяся политическая и экономическая стабильность, а последнее время и рост позволяет быть уверенным в завтрашнем дне, что оживляет финансовый рынок и как следствие повышает активность, как населения, так и банков. Банки начинают выполнять свои непосредственные функции, т.е. кредитование, как организаций, так и населения.

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

Е. Н. ШИЛОВА
Ивановский государственный университет

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ (ДБО): ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Современные достижения в области информационных и коммуникационных технологий на основе использования Интернета и возможностей сотовой связи создали условия для широкого внедрения ДБО. Динамично развиваются системы электронного банкинга, основу которых составляет интернет-банкинг и мобильный банкинг.

Банкиры уже подсчитали, что обслуживание клиентов, в частности физических лиц, по технологиям ДБО экономически в несколько раз эффективнее, чем традиционное банковское обслуживание в офисах кредитной организации. Подсчитано, что в течение 5 лет затраты на традиционное отделение оцениваются в 700 тыс. долл., а на «виртуальное» отделение с аутсорсинговой системой ДБО – в 364 тыс. Вывод очевиден: развитие обслуживания физических лиц посредством ДБО – это реальная экономически обоснованная перспектива.

Согласно данным социологических опросов, каждый третий из 50 млн. российских интернет-пользователей готов управлять своим банковским счетом через Сеть. При этом в стране сейчас насчитывается около 5 млн. активных пользователей интернет-банкинга.

Наряду с очевидными преимуществами, технологии ДБО принесли в банковский бизнес и дополнительные риски. Операционный риск является одним из основных типичных банковских рисков, на который в большей степени оказывают влияние технологии ДБО.

Применительно к электронному банкингу можно выделить три главные сферы ОР: 1) функционирование системы безопасности; 2) привлечение сторонних организаций к предоставлению некоторых видов электронных банковских услуг (аутсорсинг); 3) освоение новых технологий сотрудниками банка.

Использование коммерческими банками технологий ДБО отвечает всем последним требованиям развития нашего общества. Это значительный шаг вперед. Однако, вместе с тем, использование данных технологий требует тщательного пересмотра системы управления банковскими рисками.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Е. А. Бибикина

Е. И. ШИЯНОВСКАЯ
Ивановский государственный университет

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Поведенческие финансы - научное направление, синтезирующее исследования экономики, психологии, социологии, маркетинга и, возможно, других наук, с целью объяснения систематических отклонений от модели рационального принятия решений в поведении хозяйствующих субъектов и разработки новых теорий, учитывающих эти вновь открытые закономерности. С другой стороны, поведенческие финансы – это совокупность взаимоотношений между субъектами рынка, строящаяся на этих систематических отклонениях.

Подавляющее большинство опубликованных по теме материалов, в основном, зарубежных ученых, посвящено фондовому рынку, итогом этих исследований становились новые теории и модели, повышающие эффективность биржевой торговли. Актуальность темы определяется назревшей необходимостью распространения исследований в области поведенческих финансов на банковскую сферу и расширение возможностей их практического использования в деятельности коммерческого банка: в разработке маркетинговой политики и оптимизации процессов управления банком, в моделировании поведения клиентов, конкурентов, контрагентов с целью достижения финансовых результатов.

В частности, потребитель, в любых условиях предпочитающий большее благосостояние меньшему, выбирающий наименее рискованную перспективу, использующий методы математической статистики при принятии решения, - это идеальный, но не реальный потребитель. В реальности финансовые результаты банка зависят от уровня финансовой культуры и религиозных убеждений населения, политической ситуации в стране, степени доверия к банку, имеющегося у хозяйствующего субъекта опыта кредитования, индивидуальных и национальных черт характера и т.д.

Возможности моделирования финансового поведения потребителей банковских услуг ограничены действующим законодательством. Однако наличие таких ограничений лишь подтверждает эффективность поведенческих финансов и подвигает менеджмент коммерческого банка к поиску законных и эффективных способов их применения.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Н. А. Амосова

Секция
**«ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО
УЧЕТА, АНАЛИЗА, АУДИТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ»**

Е. А. УСТИНОВА

Ивановский государственный университет

ЗАПАСЫ: МСФО и РСБУ

В Российской Федерации требования к учету материалов определены в ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов". В международных стандартах учет производственных запасов (материалов) регулируется МСФО (IAS) 2 "Запасы".

Указанные в ПБУ 5/01 активы включаются и в состав запасов по МСФО (IAS) 2. Однако для незавершенного производства, также являющегося одной из групп запасов по МСФО (IAS) 2, ПБУ 5/01 не применяется.

В РСБУ запасы в основном отражаются по фактической себестоимости. МСФО (IAS) 2 предусматривает включение процентов по займам, но только на определенных условиях, которые предусмотрены в МСФО (IAS) 23 "Затраты по займам". А РСБУ такого не допускают. Если составлять отчетность по МСФО, основываясь на данных российского бухучета, это отличие может привести к завышению балансовой стоимости запасов.

Также балансовая стоимость МПЗ может быть завышена, если не учитывать, что по МСФО скидки, возвраты платежей и т. д. из затрат на покупку вычитаются. Тогда как пункт 12 ПБУ 5/01 такого изменения в себестоимости запасов не предполагает.

В соответствии с МСФО все виды запасов должны оцениваться по наименьшей из величин: себестоимости (фактическим расходам) или чистой цене продаж (цене продаж за минусом сбытовых расходов). Снижение стоимости запасов отражается как резерв под обесценение в соответствии с МСФО (IAS) 37 "Резервы, условные обязательства и условные активы". А РСБУ тоже предусматривает создание резерва для доведения до рыночной стоимости, хотя на практике сегодня этим никто не пользуется. Однако корректировка оценки запасов может потребоваться в случае выбытия обесцененных материальных ценностей.

Таким образом, при проведении трансформации запасов могут потребоваться значительные корректировки.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Е. В. Шитик

Н. А. ДОЛГАНОВА

Ивановский государственный университет

РАЗЛИЧИЯ В ПОРЯДКЕ НАЧИСЛЕНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО МСФО И РСБУ

Одной из специфических проблем, с которыми сталкиваются многие хозяйствующие субъекты при переходе на МСФО, является отражение в учете амортизации основных средств.

Различия в учете, во-первых, связаны с определением базы для начисления амортизации. При использовании правил международного учета используются два понятия: амортизируемая стоимость и ликвидационная. Амортизируемая стоимость основных средств будет меньше подобной стоимости, определяемой по российским стандартам, на сумму ликвидационной стоимости, соответственно, меньше будет и сумма амортизационных отчислений.

В отличие от РСБУ, МСФО строго не регламентирует сроков начала и прекращения начисления амортизации. Амортизация актива начинается с момента готовности его к эксплуатации и заканчивается с прекращением его признания. В случае простоя актива начисление амортизации не прекращается, в то время как по РСБУ начисление амортизации приостанавливается в случае перевода по решению руководителя организации на консервацию на срок более трех месяцев, а также в период восстановления объекта продолжительностью более 12 мес.

Также РСБУ не предусматривают специальных требований к учету выбывающих активов, они учитываются в составе основных средств, а МСФО предусматривают ситуацию, когда стоимость выбывающих объектов основных средств относится к внеоборотным активам, предназначенным для продажи.

Таким образом, выявленные различия в амортизации основных средств необходимо учитывать при трансформации отчетности по МСФО.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Е. В. Шитик

Н. А. ГАТАУЛИНА

Ивановский государственный университет

РАЗЛИЧИЯ В ПРАВИЛАХ ПРИЗНАНИЯ И УЧЕТА ЗАТРАТ НА НИОКР В РСБУ И МСФО

В настоящее время сохраняются значительные несоответствия правил учета объектов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее НИОКР). Так, в нашей стране расходы на НИОКР учитываются согласно правилам ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». В МСФО вместо термина НИОКР используется понятие «внутренне созданный нематериальный актив (далее - НМА)», а учет таких активов регулируется МСФО 38 «Нематериальные активы», в то время как, согласно правилам ПБУ 17/02, затраты на НИОКР являются самостоятельным объектом учета в составе внеоборотных активов.

Согласно МСФО процесс создания НМА делится на две стадии – исследования и разработки. Если сравнить с РСБУ, то стадии исследований соответствуют научно-исследовательские работы (НИР), а стадии разработок – опытно-конструкторские и технологические работы (ОКТР). При этом расходы по созданию НМА на стадии исследований, в отличие от РСБУ, МСФО капитализировать запрещает, они относятся на текущие затраты отчетного периода. И только на стадии разработок затраты по созданию НМА могут участвовать в формировании их первоначальной стоимости.

Существуют различия и в оценке объектов НИОКР после признания. Так, в РСБУ расходы на НИОКР отражаются в сумме первоначально признанных затрат и их переоценка не предусмотрена. По МСФО, существует два способа последующей оценки внутренне созданных НМА – по первоначальной или по переоцененной стоимости.

Также в отличие от МСФО затраты на НИОКР согласно РСБУ не относятся к амортизируемым объектам и подлежат списанию на расходы. МСФО определяют необходимость списания стоимости внутренне созданного НМА на расходы через его амортизацию.

Часть положений РСБУ имеют неустранимые различия с МСФО, поэтому компаниям, которые решили перейти на МСФО, следует максимально сблизить методы учета по МСФО и РСБУ.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Е. В. Шитик

Е. А. САЛОХИНА

Ивановский государственный университет

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ ПО МСФО И РСБУ

Исследуем степень близости требований к учету обязательств по оплате труда в системах российских и международных стандартов на современном этапе развития бухгалтерского учета.

В первую очередь отметим, что в российских нормативных документах по бухгалтерскому учету применяются неодинаковые термины для отражения информации об обязательствах по оплате труда, а в МСФО используется термин «вознаграждения работникам».

В МСФО применяются стандарты IAS 19, IAS 26, IFRS 2, определяющие правила признания, оценки и отражения в отчетности различных видов вознаграждений работникам, в РСБУ есть только проект нового ПБУ "Учет вознаграждений работникам".

В МСФО выделяют четыре группы выплат, отличающиеся правилами признания, оценки и отражения в отчетности, а в российской практике три группы выплат, ориентированные на источники их погашения. В МСФО вознаграждения работникам подразделяются на краткосрочные и долгосрочные, а в российском учете такое разделение отсутствует.

В МСФО краткосрочные вознаграждения отражаются по недисконтированной стоимости, долгосрочные - по дисконтированной. Выплаты долевыми инструментами оцениваются на основе справедливой стоимости, а в РСБУ такая оценка не практикуется.

В международных стандартах применяется метод актуарной оценки для определения дисконтированной стоимости обязательств по пенсионным планам с установленными выплатами, признаются увеличение капитала при выплатах долевыми инструментами и увеличение обязательств при выплатах денежными средствами на основе долевого инструментов, в РСБУ нет аналогичных регламентаций.

В МСФО требования к раскрытию информации в финансовой отчетности разработаны по каждой из четырех групп выплат, в РСБУ нет специальных требований по данному вопросу.

Отечественному учету есть куда стремиться для совершенствования требований к учету обязательств по оплате труда.

Научный руководитель: к. т. н., доцент Е. В. Шитик

Е. Н. СЛЕПЬЯН
Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО

Применение принципов международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) при составлении финансовой отчетности в Российской Федерации позволяет представить информацию, характеризующую имущественное положение и финансовые результаты деятельности организации, понятной всем пользователям, и таким образом завоевать доверие реальных и потенциальных инвесторов.

Существуют два способа получения финансовой отчетности по МСФО: методом трансформации отчетности и методом параллельного учета.

Трансформация российской отчетности по МСФО проводится путем внесения соответствующих корректировок и дополнительных проводок в уже готовую отчетность по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) и аналитические расшифровки статей баланса к ней в целях доведения активов, обязательств и капитала до их величин, по которой они должны отражаться в соответствии с МСФО.

При параллельном учете организация одновременно использует два плана счетов - российский и по МСФО.

Точность показателей, полученных при трансформации отчетности, ниже по сравнению с параллельным ведением учета. Однако параллельный учет требует более значительных затрат, вызванных высокими временными издержками и требованиями к количеству персонала высокой квалификации. Поэтому большинство российских организаций при составлении отчетности по МСФО применяет именно метод трансформации.

Чтобы избежать ошибок при трансформации отчетности, важно четко определить различия между требованиями по подготовке российской бухгалтерской отчетности и отчетности по МСФО.

Поэтому одной из самых сложных задач практического применения МСФО к конкретным операциям и фактам хозяйственной деятельности предприятия является толкование их требований и перенос их на специфику деятельности конкретной организации.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Е. В. Шитик

А. С. ШИКОВ

Ивановский государственный университет

МСФО (IFRS) 9 «ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ». ДЛЯ ЧЕГО И ЗАЧЕМ

Данный стандарт был принят в 2009 году с целью заменить МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Он обязателен к применению с 1 января 2015 года, но может применяться к отчетности с 2009 года. В первоначальной редакции стандарта планировалось сделать его обязательным к применению уже с 1 января 2013 года.

МСФО 39 часто подвергали критике за его сложность, поэтому одной из задач нового стандарта является упрощение изложения основных положений МСФО 39.

К основным нововведениям можно отнести следующие:

- В приложении Б к стандарту введено понятие «бизнес-модели», которое до этого не фигурировало ни в одном из стандартов. «Бизнес-модель представляет собой последовательно применяемую систему концепций, методик и конкретных средств управления финансовыми активами»;

- Разрешено только 2 способа оценки финансовых инструментов:

а) по амортизируемой стоимости;

б) по справедливой стоимости.

Прочие виды оценки, имевшие место в МСФО 39 («удерживаемый до срока погашения», «займы и суммы к получению», «имеющиеся в наличии для продажи»), из нового стандарта исключены;

- Указание на то, что все долевыe инструменты оцениваются по справедливой стоимости;

Эти нововведения позволят значительно упростить отражение финансовых инструментов в учете, сделав учет более прозрачным и понятным.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Е. В. Шитик

К. А. ХАЛЕЗОВА
Ивановский государственный университет

ОБ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

На протяжении длительного периода, связанного с развитием экономики, бухгалтерский учет изменялся и совершенствовался, приобретая все большее значение для предприятий. За весь период его существования произошло несколько крупных переворотов, в т.ч. введение принципа «двойной записи» (приблизительно 500 лет назад), введение автоматизированного учета (около 20 лет назад), которые приносили принципиально новые подходы к ведению учета.

Следующий «переворот» связан с введением с 2013 г. закона «О бухгалтерском учете» в РФ, в соответствии с которым дано новое определение бухгалтерского учета, а также уточнены его объекты и скорректированы многие его принципы.

Дальнейшее реформирование учета в России осуществляется в следующих направлениях:

1. постепенный переход на МСФО, которые с 2011 г. получили официальный статус на территории РФ;
2. ужесточение системы налогообложения, требующее высокой квалификации бухгалтерских кадров;
3. активный интерес менеджмента к повышению эффективности системы внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни. В новом ФЗ «О бухгалтерском учете» включен пункт, дающий определение данному понятию, что требует от бухгалтера все большего объема знаний в области контрольных процедур и оценки внутренних рисков;
4. повышение роли управленческого учета и анализа хозяйственной деятельности, поскольку от эффективности данных составляющих учета напрямую зависит деятельность предприятия.

В результате можно сделать вывод, что стратегия реформирования бухгалтерского учета в России направлена на его унификацию в мировом масштабе, повышение его аналитичности, увеличение значимости в области налогообложения и управления предприятием. Таким образом, как и 500 лет назад мы стоим на пороге новой ступени эволюции бухгалтерского учета.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент И. Ю. Шахова

Н. А. АНИСИМОВА

Ивановский государственный университет

БАЛАНСОВЫЙ МЕТОД В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Изучение балансового метода и применение его на практике, безусловно, является важным аспектом в изучении экономического анализа. Его актуальность обуславливается, прежде всего, тем, что этот метод является традиционным и широко используется в экономическом анализе, где имеет место функциональная зависимость: например, обеспечение предприятия трудовыми, финансовыми ресурсами, сырьем, материалами и т. д., а также определение полноты их использования.

Балансовый способ - это специальный прием сопоставления взаимосвязанных показателей хозяйственной деятельности. При его использовании равенство итогов является подтверждением того, что в анализе учтены все взаимосвязанные факторы и соответствующие экономические показатели, а связь между ними определена правильно. Балансовый метод включает определенную совокупность научных приемов, таких как экономический анализ исходного уровня развития общественного явления, координация и сбалансирование на принципе двустороннего счета, прямой счет, балансовые коэффициенты взаимосвязи, экономически эффективные варианты, оптимизация, экспертные оценки, моделирование и другие. Что касается области применения этого метода, он нашел широкое применение в экономической работе - в бухгалтерском учете, статистике, планировании. Балансовый метод часто применяется: 1) при анализе использования ресурсов, для выяснения возможностей улучшения использования оборудования, 2) для определения влияния потерь рабочего времени на производительность труда и объём продукции, 3) для выявления возможностей экономии материальных ресурсов, 4) для определения величины влияния отдельных факторов на изменение результативного показателя.

Таким образом, балансовый метод – один из важнейших в методологии экономического анализа, так как позволяет построить системы балансов разных уровней, а также выбрать оптимальное соотношение между различными отраслями социально-экономического комплекса региона.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Д. А. Маринцев

Н. А. БРАГИНА

Ивановский государственный университет

ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Актуальность данной темы заключается в том, что экспресс-оценка системы бухгалтерского учёта является экономичной и идеальной альтернативой полному аудиту финансовой деятельности предприятия в тех случаях, когда перед руководством предприятия стоит задача быстро оценить состояние учёта и отчётности.

Экспресс-оценка системы бухгалтерского учёта – это проведённая в кратчайшие сроки, с минимальными затратами, проверка состояния бухгалтерского учёта на предприятии. Целью проведения экспресс-оценки системы бухгалтерского учёта является выявление ошибок и недочётов при ведении учёта и рисков при неправильном начислении налогов, а так же поиск путей и методов повышения эффективности работы бухгалтерской службы.

Экспресс-оценка включает в себя три этапа: 1. Подготовительный этап, 2. Предварительный обзор бухгалтерской отчётности, 3. Экономическое чтение и анализ отчётности. В ходе проведения экспресс-оценки учитываются следующие характеристики и показатели: активы, пассивы, источники финансирования, налоги, долговые обязательства, объем чистой прибыли, НДС. После проведения оценки выдается экспертное заключение о состоянии учёта, которое, как правило, содержит сведения о наиболее крупных и серьёзных нарушениях в бухгалтерской отчётности, которые могут явно угрожать финансовой безопасности предприятия при возможных налоговых проверках.

Таким образом, на основе экспресс оценки системы бухгалтерского учёта руководство предприятия может принимать дальнейшие решения о необходимости восстановления учёта, замене бухгалтера, проведения дальнейшего более подробного аудита и других мер по улучшению работы бухгалтерской службы предприятия.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Д. А. Маринцев

А. В. ВОТЧЕЛЬ

Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ

Анализ финансового положения предприятия является неотъемлемой частью выживаемости экономического объекта в современных условиях нестабильности и повышенного риска. Одними из основных показателей «экономического здоровья» предприятия наряду с платежеспособностью и ликвидностью является его финансовая устойчивость, на основе которой строятся решения инвесторов об инвестировании капитала в данный объект, банкиров о кредитовании этого проекта, а руководства о дальнейшем развитии механизма управления и производства. Именно поэтому проблема анализа финансовой устойчивости предприятия весьма актуальна и заключается во избежание несостоятельности, банкротства и поддержании конкурентоспособности и развития предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия - это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. На финансовую устойчивость предприятия влияют внутренние и внешние факторы. Внутренние факторы зависят от организации работы самого предприятия (отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования; структура выпускаемой продукции (услуг)), внешние факторы не подвластны воле предприятия (влияние экономических условий хозяйствования). К основным видам финансовой устойчивости относят: абсолютную (запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами) и нормальную (предприятие оптимально использует кредитные ресурсы, текущие активы превышают кредиторские задолженности). Анализ финансовой устойчивости предприятия состоит из двух этапов: 1) расчет и анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости 2) анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов). Внешним проявлением финансовой устойчивости выступает платежеспособность и ликвидность предприятия. Таким образом, анализ устойчивости финансового состояния предприятия позволяет оценить положение предприятия на рынке и стабильность его деятельности в долгосрочной перспективе.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Д. А. Маринцев

В. А. ВОРОБЬЕВА

Ивановский государственный университет

ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО АНАЛИЗА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ состава рабочей силы является проверкой обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами. Рабочая сила представляет собой персонал предприятия, работающий по найму, обладающий качественными характеристиками и имеющий трудовые отношения с работодателем.

Эффективность работы коллектива зависит от руководителя, так как правильная организация является залогом успеха предприятия. В то же время удачный подбор сотрудников повышает прибыльность работы и престиж предприятия, снижает текучесть кадров. Для анализа трудового потенциала предприятия используется система качественных показателей (физического состояния, интеллектуальности, технологичности и социальности) и количественных показателей (численность персонала, движение кадров, оплаты труда, баланса рабочего времени). Одним из направлений совершенствования формирования кадрового состава предприятия является улучшение работы по отбору кандидатов. Отбор на вакантную должность должен производиться из числа претендентов с помощью оценки деловых качеств. Он содержит следующие этапы: а) собеседование (знакомство, уровень навыков); б) заполнение анкеты; в) интервью; г) тестирование; д) проверка рекомендаций. При этом целесообразно использовать специальную методику, которая учитывает систему деловых и личностных характеристик. Эта система включает следующие группы качеств: 1) общественно-гражданская зрелость; 2) отношение к труду; 3) уровень знаний и опыт работы; 4) организаторские способности; 5) умение работать с людьми; 6) умение работать с документами и информацией; 7) умение своевременно принимать и реализовывать решения; 8) морально-этические черты характера.

Таким образом, персонал предприятия представляет собой коллектив работников с определенной структурой, соответствующей научно-техническому уровню производства и установленным нормативно-правовым требованиям.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Д. А. Маринцев

Е. В. МОЛЬКОВА

Ивановский государственный университет

СРЕДНИЕ ВЕЛИЧИНЫ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Актуальность темы определяется, прежде всего, той огромной значимостью, которую имеют средние величины в оценке результатов научно-технического прогресса, социальных мероприятий, изыскания скрытых и неиспользуемых резервов развития экономики.

Средняя величина представляет собой обобщающую характеристику, отражающую типичный уровень признака в условиях однородной совокупности в конкретных условиях места и времени. Для того, чтобы анализ совокупности был произведён безошибочно, необходимо наличие определённых условий: однородность объектов используемой совокупности; весомость и существенность признака, являющегося основанием исследования; большой объём численности единиц совокупности. В экономическом анализе применяют, исходя из расчётов, различные классификации средних величин, главной из которых является деление средних величин на степенные и структурные средние, первые из которых основаны на обобщении значений изучаемого признака у всех единиц совокупности и в свою очередь делятся на средние арифметические, средние геометрические, средние квадратические, средние кубические и средние гармонические; последние – основаны на обобщении значений признака только у части единиц совокупности, к ним относят моду и медиану. Для каждого вида средней величины используется определённый способ расчёта. Признак, для которого рассчитывается средняя величина, в статистике называется «осредняемый». Важно отметить, что при расчете средней величины объём исследуемого признака не должен быть искажен, и выражения, составляемые при расчетах средней, обязательно должны иметь смысл. Значение метода средних величин состоит в возможности перехода от единичного к общему, от случайного к закономерному, и существование средних величин является категорией объективной действительности. Таким образом, уяснение понятия, механизма расчёта и значения средних величин в экономическом анализе позволяет определить общие тенденции, закономерности в развитии экономических процессов и провести экономические исследования для обобщения массы однородных явлений.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Д. А. Маринцев

А. П. БУРАЛКОВА

Ивановский государственный университет

ПРОМЕЖУТОЧНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: РАЗЛИЧИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ И РОССИЙСКИХ ПРАВИЛАХ

Россия наметила новый этап реформирования системы бухгалтерского учета, ориентированный на переход к международным стандартам. Это вызвано требованиями времени, вступлением страны в ВТО, необходимостью единообразного подхода к представлению финансовой отчетности.

Зависимость финансовой отчетности по МСФО от бухгалтерского учета более гибкая, чем в РСБУ.

МСФО не настаивает на обязательном составлении промежуточной финансовой отчетности.

Отчетная дата, по состоянию на которую организация должна составлять бухгалтерскую отчетность, является фиксированной и определяется в соответствии с п.12 ПБУ 4/99. В отличие от РСБУ, в МСФО отсутствует жесткое закрепление отчетной даты.

МСФО 34 также не содержит конкретных требований к периодичности составления промежуточной финансовой отчетности.

По МСФО 34 промежуточный период - отчетный финансовый период короче, чем полный финансовый год.

В РСБУ период составления промежуточной финансовой отчетности предусматривает ежемесячную, квартальную, отчетность за полугодие и за 9 месяцев.

На практике по МСФО она чаще всего формируется за полугодие. Однако законодательством предусмотрено обязательное представление квартальной отчетности отдельными организациями. В РСБУ все организации обязаны формировать квартальную отчетность не позднее 30 дней по окончании отчетного периода.

В МСФО отсутствует жесткое закрепление валюты представления отчетности, т.е. МСФО предполагает более гибкий подход к представлению финансовой отчетности.

Также в МСФО отсутствует жесткое закрепление используемого языка для составления отчетности.

Всем предприятиям по МСФО разрешено представлять как сокращенный, так и полный комплект финансовой отчетности. В РСБУ это разрешено только субъектам малого предпринимательства.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Е. В. Шитик

К. А. ПЛЕТЮХИНА

Ивановский государственный университет

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ

Забота об обеспечении бизнеса необходимыми финансовыми ресурсами является ключевым моментом в деятельности любого предприятия. Эффективная деятельность предприятия только в рамках собственных средств, как правило, невозможна, поэтому для расширения финансовых возможностей необходимо привлечение дополнительных источников финансирования.

Если организация получает заемные средства, то они отражаются в соответствии с ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам». Действие этого ПБУ не распространяется на кредитные организации и государственные (муниципальные) учреждения. Однако, в отличие от ПБУ 15/01, оно применяется и к договорам беспроцентного займа, а также договорам государственных займов.

Основную сумму долга по полученному займу (кредиту) необходимо учитывать как кредиторскую задолженность в сумме, указанной в договоре. Однако момент отражения основной суммы долга в ПБУ не определен. Так же ПБУ не содержит норм о разделении задолженности на краткосрочную и долгосрочную и срочную и просроченную, а соответственно и не определяет порядок её перевода из одного вида в другой.

В соответствии с ПБУ 15/08 все затраты по займам и кредитам независимо от порядка использования заемных средств включаются в состав прочих расходов. Исключен такой вид расходов, как курсовые разницы по процентам, так как порядок отражения курсовых разниц определен ПБУ 3/06 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте». ПБУ 15/08 устраняет противоречия, существовавшие между нормами прежнего ПБУ 15/01 и Планом счетов бухгалтерского учета, в котором указано, что начисленная сумма процентов учитывается обособленно от основной суммы долга. При этом проценты должны учитываться равномерно в том отчетном периоде, к которому они относятся.

Достоверность учета кредитов и займов позволяет анализировать рентабельность полученных заемных средств, а так же выбирать наиболее удобный и выгодный для предприятия вид их получения.

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

Д. С. СИРОТКИНА
Ивановский государственный университет

НЕДЕНЕЖНЫЕ СПОСОБЫ ПОГАШЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ В РАЗНЫХ СИТУАЦИЯХ И ИХ УЧЕТ

В соответствии со ст. 409-415 ГК РФ прекращение обязательств может быть в виде исполнения обязательства, отступного, взаимозачета, цессии, новации и прощения долга. Применение неденежных способов погашения дебиторской задолженности позволит организациям, в связи с увеличением риска неплатежей в последнее время, погасить возрастающую дебиторскую задолженность.

Взаимозачет. Отражается в учете: Д60 К 62 (76). Используется в случаях наличия одновременно дебиторской и кредиторской задолженности одного и того же контрагента, однородности требований и наступления срока исполнения обязательств.

Цессия у цедента отражается как: Д91-2 К 62; Д76 К 91-1. У цессионария: Д58 К счетов, где учитываются ценности, подлежащие передаче в счет этих вложений. Цессия используется в случаях наличия беспорной задолженности (в т.ч. безнадежной) и заинтересованного лица в обладании правами требования к данному должнику в связи с возможным его банкротством. Цессия целесообразна в случае, например: согласия цедента на возможность возникновения убытка при цессии в связи с нецелесообразностью погашения долга без нее.

Отступное у должника отражается: Д 62 К 90. Используется если имущество не является обеспечением по другим обязательствам. Отступное целесообразно для кредитора в случаях: наличия должника на стадии банкротства; если расходы по взысканию долга больше величины долга и возможности быстрой, успешной реализации полученного имущества.

Новация предполагает изменение предмета и способа исполнения обязательства. Для кредитора новация целесообразнее отступного в связи с возможностью взыскания через суд новой задолженности.

Прощение долга целесообразно в случаях: в целях финансового оздоровления дочерней организации; с целью частичного возврата долга, невысокой суммы задолженности; в случаях «возможной возмездности» (по Эрделевскому А.М.) и иных случаях.

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

Л. Э. ТЕНЗОК

Ивановский государственный университет

УЧЕТНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КАССОВЫХ И БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ

12 октября 2011 года Центральный банк России утвердил Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории РФ № 373-П. Основным нормативным документом, регулирующим операции с безналичными денежными средствами, является Положение ЦБ России от 29 июня 2012 г. № 384-П «О платежной системе банка России».

Типичные ошибки, совершаемые при ведении кассовых операций:

- отсутствие первичных кассовых документов или оформление их с нарушением установленных требований;
- несоблюдение лимита расчета наличными деньгами между юридическими лицами;
- проведение расчетов с населением без применения контрольно-кассовых машин;
- некорректное отражение кассовых операций в учетных регистрах;
- арифметические ошибки при подсчете оборотов и остатков в учетных регистрах при ручном ведении учета.

Типичные ошибки, при осуществлении банковских операций:

- отсутствие платежных документов, подтверждающих факт совершения операций, или оформление их ненадлежащим образом;
- отсутствие приложений к платежным документам, послуживших основанием для совершения операций;
- перечисление авансов по бестоварным счетам без предварительного оформления договора и по другим сомнительным операциям;
- несоответствие данных в платежных поручениях данным выписки банка;
- некорректная корреспонденция счетов по учету банковских операций.

Во избежание вышеперечисленных ошибок, необходимо корректно вести синтетический и аналитический учет, соблюдать кассовую и расчетную дисциплину.

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

А. Н. ТОПАЛ

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ОПЛАТЕ ОТПУСКОВ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Начиная с отчетности за 2011 год, отменено право организаций создавать на счете 96 резервы предстоящих расходов, в том числе на предстоящую оплату отпусков работникам. Понятие "резерв" заменено на понятие "оценочное обязательство", которое возникает у организации, исходя из норм законодательных и иных нормативных правовых актов.

Таким образом, на счете 96 "Резервы предстоящих расходов" отражаются лишь те резервы, создание которых предусмотрено ПБУ 8/2010 "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы", утвержденное Приказом Минфина от 13.12.2010 г. N 167н.

В бухгалтерском учете организации операция по формированию оценочного обязательства под оплату отпусков отражается следующей записью: Дт 20 (25, 26, 44 и др.) Кт 96 - сформировано оценочное обязательство под оплату отпусков (включая заработную плату и страховые взносы). В периоде начисления отпускных будет сделана проводка: Дт 96 Кт 70 (69) - отражено начисление отпускных за счет оценочного обязательства.

Величина оценочного обязательства определяется организацией на основе имеющихся фактов хозяйственной жизни организации, опыта в отношении исполнения аналогичных обязательств, а также, при необходимости, мнений экспертов.

Но ни ПБУ 8/2010, ни какой-либо другой нормативный документ на сегодняшний день не содержат конкретного порядка расчета величины оценочного обязательства по выплате отпускных. В этом случае следует руководствоваться правилами, установленными в международных стандартах финансовой отчетности.

В международной практике размер обязательств по отпускам на отчетную дату можно рассчитывать как по каждому работнику, так и применять упрощенный порядок по группам или в целом по организации. Поэтому на сегодняшний день организация вправе самостоятельно установить порядок расчета величины оценочного обязательства по выплате отпускных, закрепив выбранный вариант в учетной политике.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Е. В. Шитик

П. М. БОЛЬШАКОВА
Ивановский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

Условия финансовой нестабильности вызывают у контрагентов проблемы с оплатой за приобретенные товары или продукцию, работы и услуги. Сформировав резерв по сомнительным долгам, предприятие имеет возможность создать "подушку" безопасности и заранее уменьшить налог на прибыль. Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Существует ряд принципиальных отличий в порядке создания резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете. Основное заключается в определении суммы резерва: в целях налогообложения сумма отчислений в резерв зависит от периода просрочки погашения долга, в бухгалтерском учете – от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично.

Во избежание временных разниц для создания резерва по сомнительным долгам в бухучете можно взять методику создания резерва в налоговом учете. Однако опираться на налоговые правила для создания резерва в бухгалтерском учете не всегда удается. Допустим, в отношении одного из дебиторов ведется процедура банкротства или ликвидации. Сроки по оплате еще не истекли, но вероятность того, что должник не рассчитается, велика. Получается, что в бухгалтерском учете необходимо включить сумму задолженности в резерв, а в налоговом учете – нет. Тогда встает логичный вопрос: неужели невозможно создать единую методику учета резерва по сомнительным долгам, которая бы соответствовала требованиям и бухгалтерского и налогового учета или путаница и несоответствие показателей в налоговом и бухгалтерском учете так и останутся бременем бухгалтеров?

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Т. Т. Самсонова

Т. А. РОГОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

С ростом конкуренции многие поставщики вынуждены предоставлять отсрочку платежа своим клиентам, выступая тем самым в качестве кредитора. Одним из способов высвобождения средств, "замороженных" в дебиторской задолженности, является факторинг. Учитывая, что в текущей экономической ситуации в России неплатежи являются уже нормой, а погашение дебиторской задолженности становится вопросом выживания многих компаний, проблемы регулирования, бухгалтерского учета и налогообложения сделок факторинга становятся весьма актуальными.

Пробелы законодательства и отсутствие регламентации бухгалтерского и налогового учета ФО приводит к возникновению противоречивых трактовок данного вопроса. При этом российское законодательство определяет не понятие "факторинг", а "финансирование под уступку денежного требования". В то же время широко распространено мнение о тождественности договоров факторинга и цессии. Принятый проект поправок ГК РФ призван устранить эти противоречия. Однако налоговое регулирование ФО продолжает оставаться предметом споров среди специалистов, что усугубляется отсутствием единообразия официальной позиции и арбитражной практики. В первую очередь это связано с отсутствием установленного порядка учета расходов по факторинговым услугам. Одним из главных вопросов, касающихся налогообложения договора факторинга, до сих пор является вопрос о нормировании и вычетах по НДС на факторинговые услуги. Среди других вопросов следует выделить применение положений статьи 279 НК РФ, которой установлены особенности определения налоговой базы по налогу на прибыль организаций при уступке (переуступке) права требования. Полученный по сделке убыток может быть расценен налоговыми органами как попытка снижения доходов организации с целью минимизации налога на прибыль, что требует от организации тщательного обоснования необходимости сделки.

Таким образом, существующие подходы к учету ФО не в полной мере соответствуют современным требованиям и необходимо совершенствование имеющихся методических разработок.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Т. Т. Самсонова

Е. С. САБУРОВА

Ивановский государственный университет

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ – НЕОБХОДИМОСТЬ ЛЮБОЙ КОМПАНИИ

В 2013 году впервые в системе организации бухгалтерского учета компании появляется понятие внутреннего контроля. Разумеется, внутренний контроль в той или иной степени существовал ранее, способствуя решению основных задач бухгалтерского учета, но новый Закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ст. 19) выводит этот вопрос из разряда рекомендуемых на уровень обязательных.

Согласно плану по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2012-2015 годы Минфин России должен был разработать рекомендации для хозяйствующих субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности сразу после принятия закона № 402-ФЗ. Таким образом, возникает неопределенность в осуществлении данного правового аспекта, т.к. закон был принят в конце 2011 года, а таких рекомендаций на данный момент еще нет. Однако отсутствие рекомендаций не освобождает компании от необходимости организовать внутренний контроль, а это касается всех хозяйствующих субъектов.

Соответственно, у компании обязательно должен быть блок документов (регламент) по внутреннему контролю. В них должно быть определено, кто и что контролирует, как контролирует, кто за что отвечает, кто и перед кем отчитывается, учитывая вид и масштабы деятельности организации, внутренний контроль будет осуществляться различными методами и способами. Таким образом, каждой компании необходимо организовать внутренний контроль, который бы решал задачи, указанные в новом законе «О бухгалтерском учете», и отвечал всем необходимым требованиям.

На что необходимо обратить внимание организации в первую очередь? Как эффективно и, главным образом, бесперебойно организовать внутренний контроль? В настоящее время все это остается на усмотрение руководителей компаний, поэтому считаю актуальным поэтапное изучение данной проблемы.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
Т. Т. Самсонова*

Ю. А. ТОРОПОВА

Ивановский государственный университет

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ УЧЕТА

Активное развитие информационных технологий, появление большого числа интернет-магазинов, интернет-аукционов и других форм электронной коммерции привели к возникновению и быстрому росту расчетных операций, с использованием электронных денег в качестве средств платежа за приобретаемые товары (работы, услуги).

Основным нормативно-правовым актом, регламентирующим порядок расчетов между юридическими и физическими лицами на основании использования электронных денег на территории РФ, является Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». До принятия этого закона электронные деньги по формальным признакам в полной мере не подпадали ни под определение денежных средств, ни под определение ценных бумаг или иных активов. Федеральный закон, конечно, не содержит указаний по учету электронных денег. Однако его положения дали основания до появления соответствующих указаний в нормативных актах считать, что электронные деньги являются аналогом денежных средств.

На каком счете учитывать и как вести аналитический учет данных средств – самая первая проблема, возникающая у бухгалтера. Далее так же появляется множество особенностей отражения в бухгалтерском учете ряда операций с использованием электронных денег. Например, таких как: получение денег от покупателей, пополнение электронного счета с расчетного счета, взаиморасчеты с физическими лицами и многие другие.

Так как Федеральный Закон № 161-ФЗ фактически уравнивает электронные деньги с другими средствами платежа, для целей налогового учета нет разницы, в какой форме вы получаете выручку и оплачиваете услуги. Поэтому существует так же ряд особенностей, учитываемых при начислении налогов.

На наш взгляд, с каждым днем количество хозяйствующих субъектов, использующих электронные деньги, как форму расчета увеличивается в геометрической прогрессии. Поэтому данная тема актуальна и полезна для более подробного изучения.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент

Т. Т. Самсонова

Р. Р. ИБРАГИМОВ

Ивановский государственный университет

О НЕКОТОРЫХ МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Попытки изучения моделей экономических циклов предпринимались с начала XIX в. такими учеными, как Кейнс, Самуэльсон, Хикс, Гудвин, Филлипс и др. Основоположником создания таких моделей является Дж.М.Кейнс. В данной работе подробнее рассматриваются модели Самуэльсона-Хикса и Гудвина. Известно, что модель Самуэльсона-Хикса описывает состояние экономики в зависимости от предельной склонности к потреблению и постоянному спросу на инвестиции. Рассматривается экономическая модель Самуэльсона-Хикса с периодической функцией инвестиций. В ней исследуется положение равновесия данной модели и расположения траекторий в окрестности этой точки. Получена функция, описывающая колебательный процесс, происходящий за счет влияния внешних инвестиций с частотой, совпадающей с частотой функции инвестиций, и постоянной, не зависящей от времени, амплитудой. Также рассматривается непрерывный аналог нелинейной экономической модели Гудвина, в которой находится положение равновесия (точки покоя), которые исследуются на устойчивость. Устанавливается, что точка равновесия системы – точка типа «центр», а также существование устойчивого предельного цикла, что характеризует устойчивое периодическое состояние экономики.

Научный руководитель: канд. мед. наук, доцент Л. Н. Кусковский

Подсекция 1

«Общие основы экономической теории. Макроэкономика»

Е. А. АНДРЕКУС

Ивановский государственный университет

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ НА СРЕДСТВА
ПРОИЗВОДСТВА: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ**

Одним из важных вопросов экономической науки является вопрос о государственной форме собственности на средства производства, к основным чертам которой относятся следующие.

1. Задачей государственного предпринимательства является, в первую очередь, удовлетворение потребностей населения, а не только извлечение прибыли.

2. Госсобственность способна сконцентрировать финансовые, материальные и людские ресурсы в больших размерах и, следовательно, организовать крупномасштабное производство. Как правило, государственные предприятия являются крупными.

3. Как правило, крупные предприятия создаются с привлечением большого объема ресурсов, которые окупаются в течение длительного периода времени (например, при строительстве ГЭС). Предприятие нацелено на долгосрочную деятельность и заинтересовано в устойчивом поступательном развитии.

4. Формирование первоначального капитала и организация бизнеса государственных предприятий осуществляется за счет средств государственного бюджета, мягкой налоговой политики, безвозмездной государственной поддержки и т. д.

5. Государственные компании характеризуются большей социальной ответственностью перед работниками (предоставление отпусков, выплаты в периоды нетрудоспособности, «белая зарплата» и др.).

6. Государственное имущество находится во владении, пользовании и распоряжении на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Но не в собственности! Продать такое имущество, отдать его в залог, сдать в аренду предприятие может только с согласия собственника (государства в лице уполномоченных им органов). Это касается только государственного имущества, всем остальным, принадлежащим предприятию, оно распоряжается самостоятельно.

7. Государственная собственность в большей степени гарантирует сохранность национального достояния.

8. Национальный капитал (либо финансово-промышленные образования с участием государства) способен выдерживать конкуренцию с транснациональными корпорациями и иностранными финансово-промышленными группами.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Б. Д. Бабаев

Е. Д. БЛИНОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Среди многих социальных проблем современного общества особое место занимает проблема бедности населения. Для оценки масштабов проблемы могут быть использованы: 1) Величина прожиточного минимума, представляющего собой стоимостную оценку потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. 2) Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. Прожиточный минимум устанавливается для отдельных социально-демографических групп – трудоспособное население, пенсионеры, дети. Что касается экономической составляющей бедности, то ее уровень, по словам президента, постоянно снижается, и сегодня вполне сопоставим с другими странами «Большой восьмерки». Во всем мире существует понятие «Социальный стандарт жизни». В России – это минимальный размер оплаты труда, который не должен быть ниже прожиточного минимума. Однако, на практике наблюдается несогласованность размера МРОТ и величины прожиточного минимума. Правительство связывает снижение масштабов бедности только с повышением МРОТ, зарплаты бюджетникам, пенсий и других пособий, выделяя для этого дополнительные средства и полагая, что эти средства в основном попадают к бедным. Но, как показывают результаты исследования на уровне различных доходных групп населения, даже достаточно радикальные предложения по повышению МРОТ и пенсий не могут привести к заметным сдвигам по снижению бедности и избыточного неравенства. Различия в уровне доходов на душу населения или заработной платы на одного занятого называются дифференциацией доходов, а это результат распределения доходов, выражающий степень неравномерности распределения благ и проявляющийся в различии долей доходов, получаемых разными группами населения. Она формируется под воздействием таких демографических факторов, как количество работающих в семье, количество детей, соотношение иждивенцев и работающих. Таким образом, именно бедность и дифференциация доходов определяет ограниченность доступа значительной части населения нашей страны к ресурсам развития: высокооплачиваемой работе, качественным услугам образования и здравоохранения, возможности успешной социализации детей и молодежи.

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

М. Н. ВОЙТЕНКО

Ивановский государственный университет

НАРОДНАЯ КОРРУПЦИЯ: ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ

Коррупция (от лат. *corrumpere* – растлевать, лат. *corruptio* – подкуп, порча) – термин, обозначающий обычно использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам. Коррупцией называют также подкуп должностных лиц, их продажность.

Согласно политэкономическим исследованиям, коррупция является крупнейшим препятствием к экономическому росту и развитию, способным поставить под угрозу любые преобразования. В большинстве европейских стран коррупция уголовно наказуема.

Институциональные аспекты народной коррупции. С точки зрения формального закона она незаконна, но она составляет значительную часть обычного права, то есть, тех правил поведения, которые мы используем в реальной жизни и которые сильнее любого закона. Именно здесь мы наблюдаем классические взятки, «подарки» и «крышевание».

Коррупция такого типа имеет в себе удивительный феномен, на который почему-то не обращают внимания профессиональные коррупцборцы. Этот феномен – «бесплатная» коррупция, когда услуги предоставляются в расчете на ответные услуги. Поэтому коррупция такого рода фактически является реальной экономикой.

Народная коррупция отчетливо показывает (тому, кто хочет видеть, разумеется) места, где государство совершенно излишне. Образование, медицину и «регулирование» мелкого бизнеса, например. Единственный способ борьбы с такого рода коррупцией – создание условий, при которых ненарушение формального законодательства – проще, дешевле и быстрее, чем нарушение. Один из факторов распространенности коррупции – сложность структуры органов власти, наличие множества бюрократических процедур, порождаемых самими чиновниками, отсутствие внешнего и внутриорганизационного контроля над деятельностью аппарата органов государственной власти.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор А. И. Новиков

Д. А. ГАМАНКОВА
Ивановский государственный университет

СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ БРАЧНЫХ СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Экономическая ситуация в стране зависит от численности трудоспособного населения. Численность трудоспособного населения в свою очередь зависит от количества семейных пар и успешности их образования. Общество заинтересовано в формировании здоровых брачно-семейных отношений и создания счастливых семей. Счастливая семья, с нашей точки зрения, должна основываться на чувствах любви и взаимного уважения. Но в современной жизни система ценностей изменилась и среди молодёжи доминирует концепция создания семьи по материальному принципу. Насколько эта идея конструктивна нами было проверено путём опроса девушек в студенческой среде преимущественно Ивановского Университета. Успешность образования пар зависит от различных факторов. Один из них материальное положение. Целью данного исследования явилось выявление зависимости между материальным положением мужчин и вероятностью того, что девушка захочет строить с ним семейные отношения.

Для осуществления данной работы был применён метод опроса. В опросе приняли участие 60 студенток возрастом от 17 до 26 лет. В ходе исследования им был задан вопрос: «Важно ли для вас материальное положение мужчины?»

В результате исследования выяснилось, что для 36,7 % опрошенных (22 девушки) материальное положение мужчины имеет значение, 63,3 % (38 девушек) – значения не имеет.

Так как 36,7 % – цифра, достаточно большая, и пренебречь ей нельзя, можно сделать вывод, что материальное положение мужчины влияет на выбор девушки.

Таким образом, результаты опроса показали, что не все девушки разделяют мнение «с милым рай и в шалаше».

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор А. И. Новиков

В. М. ЗАЙЦЕВ

Ивановский государственный университет

АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

Электронные деньги – это абстрактное представление ценностей, которых на самом деле (физически) не существует. Однако ценность этих «абстрактных» денег гарантируют вполне реальные золотозолотные запасы банков-учредителей.

Использование электронных денег воспринимается как вполне обычный факт – с их помощью можно оплачивать товары и услуги, получать заработную плату или, напротив, выплачивать вознаграждение.

Они имеют следующие преимущества перед обычными деньгами: 1) при осуществлении платежа не возникает сдача; 2) нет необходимости куда либо эти деньги везти, чтобы совершить платеж; 3) у вас не могут их отнять грабители на улице; 4) момент платежа фиксируется. Вы всегда можете подтвердить, совершали ли вы платеж; 5) торговцу, крайне трудно при таком виде платежей укрыть деньги от налогообложения; 6) они позволяют быстро осуществлять взаиморасчеты с корреспондентами, которые могут находиться практически в любой точке земного шара.

Электронные деньги в России и еще во многих странах мира быстро приобрели популярность, ведь с их помощью можно существенно сократить затраты времени и сил на осуществление переводов и платежей. Так, относительно недавно появилась возможность приобретать за электронные деньги товары в Интернет-магазинах, оплачивать счета за телефон или Интернет. Теперь эти платежные средства ничем не уступают «реальным» аналогам – такие деньги обладают аналогичной ценностью, хотя на определенном этапе осуществления расчетов они и не имеют никакого материального выражения.

Я считаю, что широкое использование электронных денег ведет к формированию новой системы расчетов и мощной финансовой подстройки над прежним индустриальным базисом, что обуславливает, новые возможности экономического роста. Распространение электронных денег, происходящее одновременно со стремительным развитием телекоммуникационных технологий, способно в корне изменить существующий механизм функционирования денежной системы как отдельно взятой страны, так и мира в целом.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е. Е. Николаева

Н. Е. ЗАЙЦЕВА

Ивановский государственный университет

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И СПЕЦИФИКАЦИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов. Транзакционные издержки – центральная пояснительная категория теории прав собственности. Ее сторонники рассматривают любые социальные институты как средства экономии транзакционных издержек.

Теория прав собственности исходит из базового представления о том, что любой акт обмена есть по существу обмен пучками правомочий. Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Экономические агенты не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют. Поэтому расширение или сужение имеющихся у них прав собственности будет приводить также к изменению условий и масштабов сделок.

Необходимым условием эффективной работы рынка является точное определение прав собственности. Чем четче определены и надежнее защищены права собственности, тем теснее связь между действиями экономических агентов и их благосостоянием и ниже уровень транзакционных издержек.

Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у контрагентов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. Неполнота спецификации трактуется как размывание прав собственности. Любые ограничения снижают ценность ресурса для экономического агента, меняют условия обмена.

Спецификация прав собственности, с точки зрения экономической теории, должна идти до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления их размытости уже не будет окупать связанные с этим издержки.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е. Е. Николаева

Т. М. КОРЯГИНА
Ивановский государственный университет

К ВОПРОСУ О МОТИВАХ ФОРМИРОВАНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

В настоящее время общеизвестным является тот факт, что доходы, формирующиеся в обществе, являются основой формирования сбережений. В связи с этим, весьма актуальным представляется вопрос об изучении мотивов сбережения населением.

На сегодняшний день известно достаточно значительное количество различных группировок, видов, классификаций, тем или иным образом характеризующих мотивы формирования сбережений населения.

На наш взгляд, целесообразно выделить следующих основных групп мотивов: 1) Приобретение товаров и услуг, оплата которых превышает имеющийся в данный момент объем средств (покупка дорогостоящих товаров длительного пользования, приобретение квартиры, строительство коттеджа, дачи, организация летнего отдыха, туристические путешествия). Объективной основой такой покупки является финансовое обеспечение жизнедеятельности на общественно нормальном уровне. 2) Неуверенность в завтрашнем дне («предупредительный» или «страховой» мотив сбережений), с одной стороны являющийся психологическим моментом, а с другой – отражающий саму рыночную среду, которая в известной степени характеризуется непредвиденностью и неопределенностью. 3) «Инвестиционный» мотив, представляющий собой накопление средств ради получения дополнительного дохода при их использовании. 4) «Амортизационный» мотив, суть которого состоит в том, что сбережения создаются и в качестве своеобразного амортизационного фонда для обновления имущества. 5) «Пенсионный» мотив заключается в формировании фонда денежных средств для поддержания жизнедеятельности в пенсионном возрасте. 6) «Целевой» мотив – представляет собой накопление денежных для определенной цели, к определенному событию (свадьбы, похороны и т. д.). 7) Сбережения «по привычке», которые осуществляются не для определенной цели, а главным образом в силу глубоко укоренившейся привычки сберегать.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор Б. Д. Бабаев

А. С. КОТОВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМА ПЕРЕХОДА ЛЕГАЛЬНОГО СЕКТОРА В «ТЕНЕВУЮ» ЭКОНОМИКУ

В большинстве стран мира существует два сектора экономики: легальный и «теневой». В настоящее время наблюдается растущее число предпринимателей, занимающихся бизнесом, который находится за пределами легального сектора экономики. Так, в России доля занятых в теневом секторе по данным 2010 года составляет около 20 %. Значительный масштаб теневого сектора наблюдается в Таиланде (71 %), Египте (68 %), Нигерии (76 %).

Каковы же причины существования и роста «теневой экономики»? Во-первых, это нежелание или невозможность уплаты чрезмерно высоких налогов. Если можно избежать этого, максимизировать любыми способами прибыль, то почему бы этим не воспользоваться. Во-вторых, это политическая нестабильность. Другой причиной является неблагоприятный социальный фон, который заставляет людей, потерявших работу, соглашаться на все условия нелегальной занятости.

Хорошо развитый нелегальный сектор является причиной серьезных отрицательных экономических, политических и социальных последствий. В их числе, например, высокий уровень бедности, снижение налоговых поступлений, нерациональное распределение ресурсов и другие.

Однако, до сих пор нет однозначного отношения к «теневой» экономике. В одних случаях выгодно находиться на стороне нелегального сектора, в других же, наоборот.

Тем не менее, в настоящее время имеет место тенденция снижения доли «теневого» сектора, что положительно отражается на всех сферах хозяйственной жизнедеятельности.

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

С. В. КРЫЛОВА

Ивановский государственный университет

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МНОГОДЕТНОЙ СЕМЬИ И ЕЕ ОЦЕНКА

Федеральный закон «О государственной поддержке многодетных семей» определяет статус многодетной семьи и основы ее социальной поддержки. Этот закон гласит, что многодетной семьей является семья, имеющая в своем составе трех и более детей и воспитывающая их до восемнадцатилетнего возраста, а учащихся дневных отделений средних специальных или высших учебных заведений — до окончания ими обучения. Насколько существенна государственная поддержка? Все ли многодетные семьи пользуются своими правами и льготами? Анализ системы государственной поддержки на примере нашей семьи, проживающей на территории Родниковского муниципального района, показал, что:

– компенсация в размере не ниже 30 процентов установленной платы за пользование коммунальными услугами. Из-за сложности оформления наша семья такой льготой не пользуется;

– компенсация на проезд детей из многодетных семей – учащихся общеобразовательных учреждений, образовательных учреждений начального профессионального и среднего профессионального образования на всех видах городского пассажирского транспорта, а в сельской местности – на автомобильном транспорте общего пользования (за исключением такси) пригородного и междугородного сообщения. Мне как студентке высшего профессионального звена такая льгота не положена;

– при наличии медицинских показаний обеспечение в первоочередном увеличении ежегодного оплачиваемого отпуска каждому из родителей на 5 дней за 3 и каждого последующего ребенка. Работодатель эту норму в отношении моего отца не соблюдает;

– бесплатное горячее питание для детей школьного возраста по месту учебы. Горячее питание в школе возможно только в полцены.

Государство декларирует свою заинтересованность в поддержке многодетных семей, однако сбор большого количества бумаг отнимает уйму времени и сил родителей, что затрудняет получение всех благ, которые предоставлены многодетным семьям по закону. Я твердо уверена, что крепкая и дружная семья преодолет любые трудности на своем пути.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор А. И. Новиков

А. С. КУРНАЕВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ

Безработица, как известно, присуща любой экономике рыночного типа. При командной экономике была стопроцентная занятость. В условиях рынка ситуация, во многом, зависит от самих товаропроизводителей, от их конкурентной борьбы.

Можно задать вопрос, а возможно ли полностью ликвидировать безработицу?

На самом деле, экономика, в которой занятыми являются 100% трудоспособного населения, больше проигрывает, чем выигрывает. С чем это связано?

Во-первых, добиться такого положения дел можно лишь с помощью внеэкономического принуждения по отношению к гражданам.

Во-вторых, абсолютная занятость может привести к резкому замедлению перестройки структуры производства, это связано с изменениями в спросе и внедрением достижений науки и техники в производство.

Что же касается полной занятости, то она вовсе не означает отсутствия безработицы. Более того, наличие в экономике незначительного уровня безработицы может вызвать определенный стимулирующий эффект. Считается нормальным, если уровень безработицы составляет 5-6% от всего трудоспособного населения. В России в июле 2012г. составила 5,4%.

Иными словами, состояние дел на рынке не должно вызывать беспокойство, если некоторая часть трудоспособных людей временно не работает. Безработица становится проблемой только тогда, когда она начинает превышать естественный уровень.

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

А. Ю. МАЙОРОВА

Ивановский государственный университет

ДОСТОЙНЫЙ ТРУД КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Представители МОТ раскрывают сущность достойного труда путем перечисления его признаков: продуктивная деятельность или производительный труд, способный обеспечить конкурентоспособность страны; достойный и справедливый доход для работников; безопасность на рабочем месте; социальная защита (от безработицы, в случае беременности, необходимости ухода за ребенком, временной нетрудоспособности, пенсионное обеспечение); перспективы для индивидуального развития и социальной интеграции; активное участие в принятии управленческих решений (через профсоюзы и ассоциации предпринимателей); равные стартовые позиции и возможности для обоих полов. МОТ уделяет внимание, главным образом, экономическому содержанию достойного труда, обоснованию того, что достойный труд обеспечивает более высокую производительность труда, конкурентоспособность предприятий, способствует улучшению условий труда, трудовых отношений и удовлетворенности трудом работников.

В научной российской литературе была предпринята попытка определения понятия «достойный труд» в большей мере с экономических позиций. Термин «достойный труд» определяется как высокоэффективный труд в хороших и безопасных производственных условиях, дающий работнику удовлетворение, возможность в полной мере проявить свои способности, навыки и мастерство, труд с достойной оплатой и справедливым распределением плодов прогресса, когда права трудящихся защищены, и они активно участвуют в деятельности организации, внося максимально возможный вклад в общее благополучие.

В частности, методологические сложности исследования дефиниции «достойный труд», сложность ее конкретной интерпретации и измерения предопределяют необходимость ее анализа при соотношении с рядом понятий. На восприятие достойного труда различными группами трудящихся, как деятельности, обеспечивающей человеческое достоинство, влияют многочисленные факторы: характер занятости, возраст, образовательный ценз; не идентично представление о собственном достоинстве у городских и сельских жителей, у лиц с различным семейным положением, у лиц, занятых в различных отраслях экономики и т. п.

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

Д. В. МИХАЙЛОВА
Ивановский государственный университет

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Актуальность данной темы связана с тем, что инфляция – это процесс, который не обошел своим вниманием экономику, пожалуй, ни одной страны, и связанный с негативными социально-экономическими последствиями для общества.

Кризис 90-х годов XX века в России сопровождалась галопирующей инфляцией (в 1992 г. максимальный показатель – 2620 %). Развивалась инфляция издержек: в 1992 г. при росте потребительских цен примерно в 25 раз, оптовые цены промышленности увеличились более чем в 61 раз. В 1996 г. оптовые цены выросли на 26 %, потребительские – на 22 %.

Для сдерживания темпа инфляции проводилась политика доходов (выразилась в невыплатах вовремя заработных плат и пенсий), а также осуществлялся контроль над ценами в ряде отраслей. Благодаря примененным мерам ситуация постепенно улучшалась: в 1993 г. цены возросли примерно в 9 раз, в 1994 г. – в 3 раза, а в 1995 г. примерно в 2 раза. Уже в 1996 г. российская инфляция вошла в примерно нормальные рамки (22 % в год).

Инфляция существует и в современной России. Сейчас она составляет примерно 6 %, по прогнозам аналитиков, ускорение инфляции произойдет к концу года. Стоит заметить, что по сравнению с уровнем инфляции в 1990-е годы она мала, но достаточна для экономики нашей страны. Она сказывается на снижении покупательной способности денег, уменьшении реальных накоплений (в форме бумажных денег). Быстро происходит социальное расслоение (большая часть населения нищает, переходя черту бедности), а цены, в свою очередь, растут быстрее номинальных доходов.

Для снижения темпов инфляции государству необходимо проводить антиинфляционную политику (монетарную или фискальную). Основной проблемой антиинфляционного регулирования России остается отсутствие у Банка России эффективных инструментов воздействия на инфляцию, тенденция современного правительства к сокращению государственных расходов.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
Е. Е. Николаева*

Д. М. НАЗИР
Ивановский государственный университет

ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ КАК ФОРМА СБЕРЕЖЕНИЙ

Данная проблема актуальна, поскольку на сегодняшний день в мире преобладает политическая и экономическая нестабильность, кризисы, безработица. Существует три основные формы сбережения в драгоценных металлах.

Слитки. Слиток золота, серебра и других металлов представляет собой стандартную упаковку драгоценного металла, весом от 1 грамма до 1 кг.

Монеты. Памятные монеты ценятся в основном по причине художественной ценности, ограниченного тиража, высокого качества. Инвестиционные монеты не имеют художественной ценности, их цена отражает динамику цен на металл, из которого она сделана.

Обезличенные металлические счета (ОМС) – это счет в банке, на котором сбережения учитываются в граммах металла, а не рублях или иной валюте. Процедура открытия ОМС очень похожа на простое открытие депозита.

Проанализировав вышеизложенные данные, можно выделить достоинства и недостатки каждой формы. Плюсы слитков – отсутствие риска потерь при банкротстве банка, а минусы – включение в продажную цену НДС (18 %) и банковской маржи (5–10 %); плата банку за хранение слитка в ячейке до 0,1 % в месяц. Памятные монеты практически не отличаются от слитков. При покупке инвестиционных монет не нужно платить НДС. Плюсы ОМС: отсутствие НДС и расходов на хранение и экспертизу. Минусы ОМС: не покрывается системой страхования вкладов.

Я считаю, что сбережения в форме золота – это наиболее оптимальный вариант, так как золото, в отличие от бумажных денег не обесценивается, его запасы в мире ограничены, поэтому его нельзя бесконтрольно печатать. Во-вторых, в долгосрочной перспективе цена золота растет, правда покупка этого металла на краткий срок влечет за собой риск потерять значительную часть вложений. Исходя из собственного опыта, могу сказать, что многие дальновидные родители сберегают свои средства в форме покупки золотых слитков или в форме ОМС, чтобы в будущем иметь возможность оплатить обучение своим детям.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е. Е. Николаева

Ю. Н. НИКИШИНА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Одной из актуальных проблем российской экономики является обеспечение экономического роста. Мировой опыт показывает, что для осуществления данной цели необходимо привлечение инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики, что подтверждается механизмом взаимодействия экономического роста и инвестиций, сформулированный лауреатом Нобелевской премии П. Самуэльсоном в виде «принципа акселератора». На 2012 г., по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), объем иностранных инвестиций в экономику России сократился за год на 19 %. Важно понять, что же отталкивает иностранных инвесторов в экономике РФ и какие факторы необходимы для улучшения российского инвестиционного климата.

К наиболее значимым трудам в области общей теории инвестиций, создающим методологическую основу исследования, следует отнести работы Дж. Кейнса, К. Р. Макконелла, Ф. Форда. Также следует отметить вклад в исследования по данной тематике таких ученых, как П. Самуэльсона, Дж. Хикса, Ф. Модильяни, которые исследовали категории сбережений и их роли как источника инвестиций.

В целях написания данной работы мною были проанализированы статистические данные 2012 г. и годов ранее, отражающие общий объем инвестиций в наиболее развитые и развивающиеся страны. Также были учтены мнения иностранных инвесторов о российском инвестиционном климате, о факторах, влияющих на инвестиционные решения, осуществлено сравнение экономики России с хозяйствами других развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а также были выявлены главные преимущества России, способствующие притоку инвестиций

На основании проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что правительству необходимо сконцентрировать внимание на разработке механизмов защиты инвесторов и инвестиционной деятельности, целесообразно продолжать принимать четкие и последовательные меры, направленные на улучшение деловой среды, а также на информирование инвесторов о рыночных возможностях.

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

К. И. ПИТАЛЕВА

Ивановский государственный университет

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В РОССИИ

В общемировой практике проблема бедности известна очень давно. Она присуща любому обществу независимо от общественного устройства. В России официально она признана сравнительно недавно – в 1980-е гг.

Рассмотрим причины, по которым возникает данное явление: экономические (падение доходов населения, дифференциация, безработица); социальные (инвалидность, старость); демографические (неполные семьи, молодежь и старшее поколение); политические (распад страны, военные конфликты, вынужденная миграция); регионально-географические (регионы с низким экономическим потенциалом).

В нынешней России выделяются 3 степени абсолютной бедности: нищета, наиболее острая бедность; нужда, средняя бедность; необеспеченность, или недостаточная обеспеченность, умеренная бедность.

Самый высокий уровень бедности Росстат зафиксировал в 1992 г. - 33,5 %, ниже 20 % этот показатель опустился лишь в 2004 г. Все 2000-ые годы доля бедных быстро сокращалась (кроме 2005 года). Уровень бедности вырос в 2008 г, но уже в следующем году было зафиксировано снижение - правительство несколько раз индексировало пенсии, снизилась инфляция. В ближайшие два года доля бедных будет увеличиваться. Перелом может наступить только в 2014 г.

Последние доступные данные прожиточного минимума в стране – 6287 р. для взрослого, 6076 р. – для ребенка, 4961 р. – для пенсионера.

Выделяют следующие направления борьбы с бедностью: создание условий для самообеспечения нормального уровня благосостояния; формирование системы эффективной поддержки уязвимых групп населения; обеспечение трудовых прав работников; рост минимальной оплаты труда; увеличение занятости населения.

Бедность - глобальная социальная проблема, активно исследуемая и имеющая много сходных черт во всем мире, которая не обошла стороной и Россию. Необходимо бороться с ней и повышать уровень благосостояния людей всевозможными методами.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
Е. Е. Николаева*

У. Н. ПРОКОФЬЕВА

Ивановский государственный университет

НАЛОГИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Более 80 % доходной части государственного бюджета составляют налоги, поэтому они играют важнейшую роль среди государственных доходов. Под налогом понимается обязательный безвозмездный платеж, взимаемый с физических и юридических лиц в государственный бюджет.

По способу взимания налоги делятся на прямые, которые взимаются непосредственно с доходов и имущества налогоплательщика, и косвенные – они представляют собой надбавку к цене товаров или услуг, которые не связаны с доходами налогоплательщиков, в отличие от прямых налогов. Среди косвенных налогов выделяют налог на добавленную стоимость, акцизы, фискальные монопольные налоги и таможенные пошлины. К прямым налогам относится подоходный налог.

Именно этому виду прямых налогов мы уделим особое внимание и поговорим о рейтинге стран по ставке подоходного налога. Максимальная ставка подоходного налога зафиксирована во Франции – 75 %. Такой высокий уровень налоговых ставок для высокооплачиваемых сотрудников приводит или к их миграции в страны с более низкими налогами, или к уклонению от уплаты налогов. Вторую строчку рейтинга занимает Швеция (56,4 %), на третьем Бельгия (53,7 %). Россия с ее плоской шкалой налогообложения и ставкой в 13 % расположилась на скромном 34-м месте из 37 позиций рейтинга.

По моему мнению, главным недостатком современной налоговой системы России является единая ставка налога на доходы физических лиц. С отменой прогрессивной шкалы подоходного налога оказался нарушен один из важнейших принципов налогообложения – его справедливость.

Налоги выполняют важную роль в экономической системе. Каждый гражданин должен платить налоги, не по тому, что за неуплату налогов предусмотрена уголовная ответственность, а для того, чтобы у государства были денежные средства на выполнение своих функций, чтобы у нас были все условия для полноценной жизни. А налоговая политика, проводимая государством, должна стимулировать экономическое развитие страны и обеспечивать социальную справедливость в обществе.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
Е. Е. Николаева*

И. А. РУЧЕИН, К. Х. ЧАН
Ивановский государственный университет

ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ 1929–1933 гг.: ЗНАЧЕНИЕ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Великая депрессия – мировой экономический кризис, начавшийся в 1929 г. и продолжавшийся до 1939 г. Однако мир выходил из депрессии вплоть до 1945 г. Поэтому 1930-е гг. в целом считаются периодом Великой депрессии. Великая депрессия наиболее сильно затронула США, Канаду, Великобританию, Германию и Францию, но ощущалась и в других государствах. В наибольшей степени пострадали промышленные города, в ряде стран практически прекратилось строительство. Из-за сокращения платёжеспособного спроса цены на сельскохозяйственную продукцию упали на 40–60 %.

Существует ряд теорий по причинам Великой депрессии, но, по всей видимости, в возникновении экономического кризиса сыграла свою роль совокупность факторов. 1) Объяснение в точки зрения кейнсианства – нехватка денежной массы. В то время деньги были привязаны к золотому запасу, это ограничивало денежную массу. 2) Монетаризм – кризис вызвала денежная политика ФРС. 3) Марксизм – очередной кризис перепроизводства, присущий капитализму. 4) Биржевой пузырь, инвестиции в производство сверх реальной необходимости. 5) Стремительный прирост населения; большое количество детей в семье (в среднем 3–5 детей на семью). 6) Принятие Закона Смута – Хоули в 1930 г., вводившим высокие таможенные пошлины на импортные товары. 7) Первая мировая война также послужила одной из причин великой депрессии. 8) Маржинальные займы.

Последствия: уровень промышленного производства был отброшен к уровню начала XX в., то есть на 30 лет назад; в индустриальных странах с развитой рыночной экономикой насчитывалось около 30 млн безработных; ухудшилось положение фермеров, мелких торговцев, представителей среднего класса. Многие оказались за чертой бедности; резко снизилась рождаемость; по всей территории США от 25 до 90 % детей страдали от недоедания; возросло количество сторонников как коммунистических, так и правозэкстремистских (фашистских) партий (например, в Германии пришла к власти Национал-социалистическая немецкая рабочая партия).

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

Н. А. СЕРГЕЕВА

Ивановский государственный университет

БЕЗРАБОТИЦА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Новой волной безработицы накрыло мир. Жертвами этого социально-экономического явления стали не только страны с нестабильной экономикой, но и промышленно-развитые страны. В результате без работы оказались миллионы людей. Так, беспрестанно растет уровень безработицы в Греции. Ее уровень на октябрь 2012 г. составил 26,8 % экономически активного населения. В Испании – 25,8 %, во Франции - 10,6 %, в Италии – 10,8 %. Причем темпы безработицы пока нисколько не уменьшаются. В Греции, например, каждый месяц около 36000 человек теряют свою работу. Такая нестабильность в развитых странах привела к отрицательным экономическим последствиям и в других странах мира. Больше всего пострадали близлежащие страны, входящие в ЕС. В последнее время наметился рост безработицы в Великобритании, Швеции, Чехии, Польши и в других странах Европы. Нестабильная ситуация и в Африке, где требуется переход экономики на современный уровень. Уровень безработицы там составляет 25,7 % от общего количества населения. Хуже всего то, что большую часть безработицы этих стран представляет безработица среди молодежи. К примеру, в Греции и Испании она составляет примерно 55 %. В Италии среди молодежи до 24 лет уровень безработицы еще выше - там не работает каждый третий. Таким образом, в 2012 г. мировая безработица достигла 5,9 % всего трудоспособного населения. По данным Международной организации труда (агентство ООН), безработица среди молодежи достигла 13 %.

Уровень безработицы – важнейший показатель, отражающий состояние экономики страны. Рост безработицы сопровождается сокращением производства, что, соответственно, ведет и к уменьшению ВВП. Безработица это не только экономическое, но и социальное явление: она приводит к обеднению населения, а это служит толчком, во-первых, к расслоению населения, во-вторых, к народным выступлениям. Это мы видим, например, во Франции, где подняли налог для богатых слоев населения; в Греции, где массовые выступления и забастовки уже превратились в обычное явление. Основная проблема состоит в том, что именно молодые люди оказываются не востребованными на рынке труда. Все это может отрицательно повлиять на экономику в будущем. Ведь будущее зависит именно от молодого поколения.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент
Е. Е. Николаева*

В. А. СИЗАНОВА

Ивановский государственный университет

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВА НА ЖИЛИЩЕ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В последние полтора столетия вопросы распределения жилья между различными группами населения выступают предметом оценки в категориях социальной справедливости. В современных обществах получили развитие представления о том, что обладание жильем относится к числу неотъемлемых прав человека. В обсуждении жилищного вопроса присутствуют разные и порой противоречивые точки зрения; можно выделить две принципиальные позиции: 1) «Решение проблемы жилья – это обязанность государства»; 2) «Люди должны сами обустраивать свою жизнь». Образ доступного жилья – ключевой вопрос в решении жилищной проблемы. Опросы показывают, что люди вкладывают различный смысл в понимание категории «доступное жилье»: «дешевое», «небольшое по цене» жилье, «доступное всем обычным людям»; бесплатное жилье, полученное от государства или предприятия; «льготное жилье», «приобретенное у государства на льготных условиях»; такое жилье, «какое было раньше» в соответствии с «коммунистическими или социалистическими принципами»; соответствие стоимости жилья тем средствам, которыми располагают люди сообразно их семейным доходам и достатку, на покупку которого есть деньги; жилье, доступное для людей с маленькими и средними доходами; дающее возможность для «всех» жить в нормальных условиях.

В настоящее время предлагается поэтапное решение жилищного вопроса, использование механизма цивилизованного арендного жилья который, например, предлагает программа «Жилищный шаг». Как показывает зарубежный опыт, появление на рынке «социальной аренды» повлечет стабилизацию, и даже снижение цен на арендное жилье. Цивилизованное арендное жильё по механизму Программы «Жилищный шаг» не надо путать с понятием «жилье бессрочного социального найма», которое предоставляется льготникам и неимущим только в домах государственного или муниципального жилфонда и получение которого регулируется нормами Жилищного кодекса РФ. Важно введение целостного системно кредитно-накопительного механизма позволяющего поэтапно решать проблему с жильём.

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

Н. Е. СМУРОВА

Ивановский государственный университет

НАЛОГИ: ПРОПОРЦИОНАЛЬНЫЙ, ПРОГРЕССИВНЫЙ, РЕГРЕССИВНЫЙ. КАКОЙ ВЫБРАТЬ?

Все мы знаем, что исправно платят налоги далеко не все граждане. Именно поэтому перед государством возникает вопрос: какой метод налогообложения выбрать, чтобы обеспечит максимальные поступления?

Если отталкиваться от налоговой ставки в долях к объекту налогообложения (процентной ставки), то можно выделить 3 вида налога: пропорциональный, прогрессивный и регрессивный.

Пропорциональное налогообложение предполагает установление для каждого налогоплательщика фиксированной ставки, которая не меняется в зависимости от динамики налоговой базы. Прогрессивное налогообложение – это метод налогообложения, при котором с ростом налоговой базы возрастает ставка налога. При регрессивном налогообложении налоговая ставка при росте налоговой базы снижается.

Прогрессивный налог, по сути, наиболее отражает принцип справедливости, но минус его состоит в том, что налогоплательщики с высокой налоговой базой, не желая отдавать большую часть свои денег, уходят в тень, скрывают доходы. Если же рассмотреть пропорциональное налогообложение, то можно увидеть следующее: налоговые поступления от налогоплательщиков с высокой налоговой базой, несомненно, больше налоговых поступлений тех, у кого налоговая база небольшая, однако для вторых налоговые отчисления будут более существенны и заметны, чем для первых. Регрессивное налогообложение применимо чаще всего к косвенным налогам, а поскольку она закладываются в цену товара, то лица с различными доходами, покупающие один и тот же товар будут уплачивать одинаковую сумму налога. Таким образом, доля косвенного налога выше у лиц с малыми доходами и ниже у лиц с большими доходами.

Задача государства состоит в том, чтобы выбрать самый рациональный метод налогообложения и его размеры для максимальных поступлений.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е. Е. Николаева

С. А. СТРОКИНА

Ивановский государственный университет

ОБЩЕСТВЕННОЕ ЗДОРОВЬЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Здоровье – важнейшая характеристика человеческого и трудового потенциала, человеческого капитала. Потребность в здоровье носит всеобщий характер, она присуща не только отдельным индивидам, но и обществу в целом.

Современная наука подходит к изучению вопроса общественного здоровья с разных сторон. Хорошо известно, что здоровье общества обусловлено не только состоянием системы здравоохранения, но в значительной степени зависит от условий жизни, существующих в стране, и от их динамики. В современный стандарт уровня жизни входят показатели, характеризующие занятость и социальную защиту населения, этико-правовые нормы, уровень образования и культуры, обеспечение граждан основными материальными и духовными благами и т. п. Общественное здоровье характеризует жизнеспособность всего общества как социального организма и его возможности непрерывного гармоничного роста и социально-экономического развития.

Характер общественного здоровья проявляется в его тесной связи с трудоспособностью, активной жизнедеятельностью, социальным благополучием человека и семьи. Будучи важнейшим свойством трудовых ресурсов, общественное здоровье оказывает огромное влияние на социально-экономическое развитие, приобретая наряду с такими качественными характеристиками рабочей силы, как образование, квалификация, роль ведущего фактора экономического роста.

Понимание роли общественного здоровья для экономического развития имеет не только теоретическое, но и практическое значение, поскольку состояние общественного здоровья во многом объясняет суть происходящих в тех или иных регионах процессов, отвечает на многие сложные вопросы, связанные с социальными и экономическими проблемами.

Итак, общественное здоровье – это социально-экономическая категория, которая должна стать объектом исследования не только теоретической и практической медицины, а быть в центре внимания экономической и социальной политики государства. Приоритетность здоровья обуславливает необходимость его глубокого изучения, понимания причин и факторов его изменения.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е. Е. Николаева

А. Н. ШИЛОВ

Ивановский государственный университет

ИДЕЯ СПРАВЕДЛИВОСТИ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Бедность и неравенство доходов – это одна из самых болезненных проблем Российского общества. Различия в доходах отдельных индивидов могут составлять миллионы, и это не соответствует принципу «равная оплата за равный труд». Нищее население просто оплачивает сверхприбыли монополистов, а государство вместо того чтобы придерживаться «шведского социализма» продолжает сплошную коммерциализацию даже тех сторон жизни, которые рыночными быть просто не могут.

Среднедушевые денежные доходы населения Ивановской области в 2010 г., по данным Росстата, составили 10980 руб., по этому показателю она оказалась на 75 месте среди 83 субъектов РФ. За этот же период доходы населения Владимирской области составили 12424 руб., Костромской области – 12656 руб., Ярославской области – 14548 руб., у жителей Москвы – 43876 руб. или в 4 раза выше, чем у жителей Ивановского региона.

Среднемесячная номинальная начисленная зарплата составил в 2010 г. у работников Ивановской области 13123 руб., у москвичей – 38410,5 руб., то есть за равный труд люди получают разную зарплату и это обстоятельство порождает социальное напряжение и не способствует единству в нашем обществе.

Кроме того проявляется сильнейшая дифференциация общества по имуществу, что ведет к его расслоению. Для Ивановского региона стал характерен фактор «московских цен». В частности, цены за пребывание в санаториях Ивановской области («Решма», «Оболсуново» и др.) существенно выросли и для многих категорий ивановских жителей стали не доступными.

Анализ денежных доходов в Ивановской области за 2005 и 2010 годы показал, что все большая масса денежных доходов концентрируется у 20 % группы с наибольшими доходами. В составе этой группы в основном монополисты и чиновники. Объем денежных доходов увеличивается достаточно быстро. Но вместе с этим так же увеличиваются расходы на покупку товаров, оплату услуг, разнообразных взносов, обязательных платежей и т. д. То есть в большинстве своем бедное население просто не может выбраться из социального тупика.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор А. И. Новиков

Подсекция 2
«Мезоэкономика»

Ю. С. АНТОНОВА

Ивановский государственный университет

**ПРОБЛЕМА ДОСТУПНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ:
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ПРОСТРАНСТВЕННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ**

Проблематика доступности высшего образования анализируется в следующих измерениях: мотивационное измерение, этическое, экономическое, пространственное, содержательное.

Экономическое измерение предполагает анализ позитивных и негативных последствий расширения возможностей получения высшего образования за счет экономической модернизации системы высшего образования, и прежде всего введения платных форм обучения. Важен анализ соотношения легальных и нелегальных (теневых) рынков образовательных услуг и формирования новых теневых механизмов поступления в вузы. *Пространственное* измерение предполагает изучение изменений в доступности высшего образования, происходящих для жителей разных территорий, в частности, анализ реального или потенциально возможного усиления систем высшего образования в одних регионах за счет ослабления соседних и т. п.

Престиж высшего образования очень высок во всех социальных группах. Можно выделить три категории социальных групп, различающихся по уровню образовательных притязаний.

Анализ доступности предполагает исследование информационных факторов доступности высшего образования, роли семейных бюджетов. Экономическая доступность высшего образования для семей определяется двумя показателями: возможностью обучения на платной основе и возможностью использования различных форм подготовки к поступлению. Отношение к платному образованию неоднозначно: для 30 % родителей платность образования увеличивает его доступность, для 70 % это, наоборот, делает образование менее доступным. Индикатором экономической доступности образования может служить доля затрат на подготовку в структуре семейного бюджета. Исследование подтвердило тенденцию последних лет на регионализацию высшего образования. Отметим, что территориальная мобильность, связанная с образованием, имеет свои особенности во «вторых» городах, районных центрах и деревнях.

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

М. Е. БОБКОВА

Ивановский государственный университет

«ЗДОРОВОЕ» ЛИ В РОССИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Реформа здравоохранения в России продолжается с 2005 года, однако серьезного улучшения положения дел в системе здравоохранения пока не произошло. По показателям здоровья населения Россия занимает 127-е место в мире.

Оценка населением состояния своего здоровья подтверждает данные статистики. С каждым годом число людей, нуждающихся в медицинской помощи, увеличивается, а доступ к медицинским услугам снижается. Это вызвано рядом причин.

Одной из главных причин является недостаток финансирования медицинских учреждений. Второй причиной является отсутствие квалифицированных кадров. Хорошие специалисты уходят работать в платные медицинские организации и становятся недоступными широким слоям населения. Все это снижает качество медицинской помощи и ее объемы. Третьей причиной выступает фактор платности медицинских услуг. По статистике 45 % медицинских услуг в России являются платными.

В небольших населенных пунктах (поселках, селах, деревнях) проблема доступа к медицинским услугам еще более серьезная. За медицинской помощью, как правило, нужно ехать в ближайший город. Тогда к стоимости лечения добавляется еще сумма, затраченная на дорогу.

Здоровье – не товар, это одно из основных прав человека, и потому не может продаваться. Рыночные отношения привели к целому ряду негативных явлений в здравоохранении: престижность работы в медицине заметно снизилась из-за ее финансового положения, качество подготовки студентов в медицинских ВУЗах изменилось в худшую сторону, система социального страхования плохо функционирует. Таким образом, рыночные отношения в здравоохранении снижают доступность получения медицинской помощи. Попытки совместить общедоступность медицинской помощи с платой за нее создают сложную проблему в здравоохранении.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор А. И. Новиков

С. А. БОЛОТОВА

Ивановский государственный университет

ВОЗРОЖДЕНИЕ ТЕКСТИЛЬНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА НА ОСНОВЕ ПРОИЗВОДСТВА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Создание территориально-промышленных кластеров является одним из основных направлений развития народного хозяйства Российской Федерации в XXI веке. В настоящее время это тенденция актуальна и для Ивановской области, где проводятся мероприятия по созданию текстильно-промышленного кластера.

Системным свойством текстильно-промышленного кластера является основной вид применяемого сырья, так как он определяет единство используемой техники, технологии и трудовых навыков.

На основе этого свойства в экономической литературе выделяются два основных подхода к пониманию развития текстильно-промышленного кластера Ивановской области:

- первый подход предполагает дальнейшее развитие и совершенствование хлопчатобумажного производства, с использованием химических волокон и нитей;

- второй – перевод текстильно-промышленного кластера на преимущественное использование текстильных филаментных нитей и штапельных волокон.

Рассмотрим подробнее сущностные черты первого подхода. Основной его целью является организация производства конкурентоспособного ассортимента текстильной продукции, включающего в себя продукцию медицинского назначения, домашний и технический текстиль из хлопка с широким диапазоном использования химических волокон и нитей.

Реализация этой основной цели предполагает:

- развитие производства хлопка в южных регионах нашей страны;

- усиление взаимосвязей между текстильным и швейным производством, научно-исследовательскими учреждениями и вузовской наукой, а также модельными и дизайнерскими агентствами, с целью создания инновационных продуктов и технологий их изготовления;

- внедрение передовых инновационных технологий и стимулирование безотходного производства в текстильной и швейной промышленности;

- привлечение стратегических партнеров и инвесторов в текстильное и швейное производство и повышение инвестиционной и экспортной привлекательности Ивановской области.

В основе этой деятельности, в отличие от второго подхода, находится сохранение бренда Иванова и Ивановской области как края, производящего натуральные ткани. Это значит, что существует возможность дальнейшего развития текстильно-промышленного кластера Ивановской области, как производителя хлопчатобумажных тканей с добавлением химических волокон и нитей.

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

Р. Э. ДОСОВА

Ивановский государственный университет

**ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ
ТЕКСТИЛЬНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА
(на примере текстильной и швейной промышленности
Ивановской области)**

В экономической литературе утвердилась точка зрения о том, что основным направлением развития народного хозяйства Российской Федерации в XXI веке станет создание территориально-промышленных кластеров в основных видах производственной деятельности. В частности, в Ивановской области проводятся мероприятия по созданию текстильно-промышленного кластера.

Системным свойством текстильно-промышленного кластера, объединяющим всю совокупность указанных предприятий, является основной вид используемого сырья, так как он определяет единство используемой техники, технологии и трудовых навыков.

Инновационный подход предполагает дальнейшее развитие текстильно-промышленного кластера Ивановской области за счет организации производства полиэфирного (ПЭ) волокна и переориентации текстильной и швейной промышленности на выпуск продукции из этого сырья.

В официальных документах этот процесс обосновывается следующими положениями:

- продукция, производимая из синтетического волокна, качественно легка для процесса переработки, к тому же отвечает модным тенденциям;
- рост объема потребляемой продукции невозможно удовлетворить производством только из натуральных волокон;
- в народном хозяйстве приоритетным является производство пищевых продуктов, а так как для их производства используются те же ресурсы, что и для производства натуральных волокон, то происходит их вытеснение из производства;
- переориентация производства тканей с производства текстильных изделий для населения на производство технического текстиля.

Таким образом, производство тканей из полиэфирного волокна может стать основой для развития текстильно-промышленного кластера Ивановской области.

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

И. С. КИСЕЛЕВА

Ивановский государственный университет

ПРОМЫШЛЕННОЕ ЛИЦО ГОРОДА КОВРОВ

Ковров – это второй по величине и промышленному значению после областного центра город во Владимирской области. Население составляет около 145 тыс. человек. За 2012 год ковровчан стало меньше на 812 человек. Ковров – это город оружейников. 3 ноября 2011 года Коврову было присвоено почетное звание Города воинской славы.

В 2012 г. объем собственного производства составил 31 млрд. рублей. Доминирующее положение в экономике Коврова занимает промышленный комплекс. Основной объем отгруженной продукции приходится на крупные промышленные предприятия: Завод имени Дегтярёва (ОАО «ЗиД») (стрелковое и ракетное вооружение, мотоциклы, мопеды, мотокультиваторы, стартерные аккумуляторы, металлорежущие станки, инструменты, швейные машинки); Ковровский механический завод (газовые центрифуги, оборудование для атомных электростанций); Ковровский электромеханический завод (аппаратура гидропривода, оборонная робототехника); ВНИИ «Сигнал» (разработка и производство оборонной гидравлики и электроники); КБ «Арматура» (разработка и производство космической техники, оружейные разработки); Ковровский приборостроительный завод (автомагнитолы, акустические системы, антенны); Эскаваторный завод «Ковровец» (эскаваторы); ООО «Контейнекс-Монолит» (совместное предприятие с австрийской компанией Containex – производителем блок-контейнеров и модульных зданий).

В 2012 году средняя заработанная плата составила 20600 руб., а в 2011 г. – 18200 руб. Данные предприятия создают свыше 70 % общего объёма промышленной продукции города, а в производстве на них занято около 40 % трудоспособного городского населения. 3 сентября 2011 г. в Коврове открыт памятник эскаватору.

За 2012 год на территории Коврова было зарегистрировано более 200 новых предприятий и около 500 индивидуальных предпринимателей.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор А. И. Новиков

Н. В. ЛОПАТИНА

Ивановский государственный университет

ЗНАЧЕНИЕ ИДЕЙ Н. Н. КОЛОСОВСКОГО В РАЗВИТИИ МЕЗОЭКОНОМИКИ

Колосовский Николай Николаевич (1891–1954 гг.) – российский экономико-географ, один из создателей районного направления отечественной экономической и социальной географии. Новая методологическая база экономической географии, созданная Колосовским совместно Н. Н. Баранским, привела к созданию теории производственно-территориальных комплексов, решению важнейших задач экономической географии в области экономического районирования и территориального планирования. По мнению Колосовского, экономическое районирование есть самая выгодная система территориальных сочетаний природных и социально-экономических факторов развития. Колосовский рассматривал экономическое районирование как важнейший инструмент территориального планирования. Он считал, что цель территориальной организации хозяйства страны в достижении наибольшей народнохозяйственной эффективности всей системы экономических районов страны народного хозяйства. Он также подчеркивал тесную связь и взаимообусловленность экономического районирования с политико-административным делением страны. Сделал важные теоретические выводы, в частности о территориальных производственных комплексах (ТПК). Под ТПК он понимал такое сочетание предприятий в одной промышленной точке или в целом районе, при котором достигается определенный экономический эффект за счет рационального подбора предприятий в соответствии с природными и экономическими условиями района, с его экономико-географическим положением. При этом ученый подчеркивал соответствие ТПК природным условиям и ресурсами района. Совокупность производственных процессов в экономическом районе Колосовский назвал энергопроизводственным циклом (ЭПЦ), представляющим собой целенаправленные действия по переработке определенных видов сырья при существующих в данное время технико-экономических условиях, в том числе энергетических. Колосовский выделил восемь типов ЭПЦ: пирометаллургический черных металлов, пирометаллургический цветных металлов, нефтеэнергохимический, гидроэнергопромышленный, цикл перерабатывающей индустрии, лесоэнергетический, индустриально-аграрный, гидромелиоративный.

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

А. А. МИРОНОВА

Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛОВ ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ШУЯ)

Численность населения города Шуи на 01.01.2011 г. составляла 58414 чел., доля жителей младше трудоспособного возраста – 14,2 %, в трудоспособном возрасте – 58,7 %, старше трудоспособного возраста – 27,1 %; доля мужчин в населении – 42,4 %. Численность населения в трудоспособном возрасте – 33,454 тыс. чел. Численность работников крупных и средних предприятий и организаций всего – 13,929 тыс. чел., из них: численность работников обрабатывающих производств – 4,42 тыс. чел. Одним из стратегических направлений социально-экономического развития городского округа Шуя является создание туристического кластера. С целью развития туризма была разработана и принята муниципальная целевая программа «Развитие туризма и рекреационных зон в городском округе Шуя на 2009–2011 гг.». Факторы развития туристско-рекреационного потенциала Шуи: выгодное географическое положение; благоприятные климатические и природные условия; наличие памятников культурно-исторического наследия (более 400), народных художественных промыслов и ремесел (белая строчевая вышивка, Шуйская гармонь, иконопись); наличие значительного количества действующих церквей в городе; наличие исторических и краеведческих музеев, объектов культурно-развлекательного и физкультурно-спортивного назначения, гостиниц; туристических фирм; развитой транспортной сети, хороших традиций организации досуга местного населения, которые можно развить в индустрию гостеприимства, уровня, достаточного для организации приема туристов и отдыхающих.

Основной объем инвестиций был направлен на развитие следующих видов экономической деятельности: обрабатывающие производства – 41,8 %; здравоохранение – 5,1 %; образование – 16,8 %. Среди обрабатывающих производств освоение капитальных вложений в основном приходится на ОАО ХБК «Шуйские ситцы», ОАО «Шуйская водка» и ООО «ЭггерДревпродукт».

Финансовый кризис 2008–2009 гг. оказал влияние на реализацию инвестиционных проектов промышленных предприятий города. В целях стимулирования инвестиционной деятельности принято Положение об инвестиционной политике в городском округе Шуя. Инвесторам могут предоставляться различные виды поддержки.

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

М. Е. ПАВЛОВСКАЯ
Ивановский государственный университет

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ЗА И ПРОТИВ

В последние годы Правительство Российской Федерации активно занимается внедрением коммерческого аспекта в бюджетное образование. Рассмотрим эволюцию этого вопроса. 26 октября 1940 г. было принято постановление Совнаркома «Об установлении платного обучения в старших классах средних школ и высших учебных заведениях СССР и об изменении порядка назначения стипендий». А в 2010 г. было решено внедрить нечто подобное и предполагалось, что образование школьника будет стоить 5–6 тыс. руб. (1 тыс. руб. – изучение языка и по 500 руб. за каждый другой предмет). Эта инициатива была одобрена и в декабре 2012 г. Президентом Российской Федерации был подписан новый закон об образовании. Для его реализации выделяются дополнительные денежные средства, повышаются зарплаты учителям и другим участникам образовательного процесса.

Социологический опрос среди учителей на тему «Как они относятся к данному изменению» показал, что лишь 18 % опрошенных высказались за коммерциализацию образования, объясняя это тем, что бюджетные учреждения станут более самостоятельными экономически, а, следовательно, появится больше возможностей для учителей и учеников в информационном, технологическом и материальном обеспечении. Однако 63 % учителей негативно отнеслись к изменениям, считая, что, если образование будет платным, не все родители смогут платить за своих чад, значит возрастет количество безграмотного населения; также при активном использовании технологий начнет резко ухудшаться здоровье учащихся. Несмотря ни на что, во всем должен быть компромисс и по данной проблеме он заключается в том, что необходимо оставить образованию государственную поддержку, но требуется активно привлекать коммерческие организации для спонсирования школьных нужд.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор А. И. Новиков

А. Д. ПАНИНА

Ивановский государственный университет

ТЕОРИИ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Адам Смит и его теория абсолютных преимуществ. Смит придавал большое значение внешней торговле: стране следует покупать те товары, которые другие страны предлагают по более дешевой цене, чем она сама может его изготовить. В обмен следует предлагать некоторую часть продукта своего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой имеется некоторое преимущество. Таким образом, по Смицу, при определении международной специализации страны, т.е. что производить и что продавать за границей, следует выбирать те товары, которые данная страна делает дешевле других.

Теория сравнительных преимуществ Давида Рикардо. Он был сторонником свободной торговли и придавал большое значение развитию торговых связей с другими странами. Развивая идеи Смита, Рикардо доказал, что любая страна может участвовать с выгодой для себя во внешней торговле, а не только страны с абсолютными преимуществами. Даже если страна не имеет абсолютных преимуществ, она всегда имеет сравнительные преимущества, т.е. всегда есть что-то, что она делает лучше и дешевле, чем все остальное. Каждая страна должна производить и вывозить товары с относительно меньшими издержками.

Теория соотношения факторов производства. В первой половине XIX в. шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин, продолжая учение Рикардо, пришли к выводу, что международный обмен проистекает из относительного изобилия или из относительной редкости ресурсов или факторов производства, которые находятся в распоряжении различных стран. Сравнительные преимущества стран определяются факторами производства, которые они имеют в избытке. Международный обмен является в сущности обменом избыточных факторов на редкие (дефицитные) факторы. Факторы, имеющиеся в относительном изобилии – дешевые, в дефиците – дорогие. Некоторые страны имеют относительное изобилие земли и труда и испытывают острую нехватку капитала. В таких странах продукты земли и труд дешевые, а капитал дорогой. Поэтому они экспортируют товары, в производстве которых преобладают сырье и труд, а импортируют капиталоемкие. Относительно избыточные факторы оказываются более дешевыми, чем относительно ограниченные. Цена факторов производства побуждает страну к экспорту товаров, в производстве которых преобладают избыточные, дешевые факторы.

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

А. Ю. ПЕРОВА

Ивановский государственный университет

АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ ДЕПРЕССИВНОГО ТИПА (НА ПРИМЕРЕ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Актуальность темы исследования определяется тем, что от эффективного функционирования и развития корпораций, во многом зависит нынешнее состояние и динамика современной хозяйственной системы, поскольку именно корпоративные организационные формы образуют ее каркас. Акционерные общества - это закономерный итог процесса развития и трансформации частного бизнеса, когда на определенном этапе развития масштабы производства, уровень технологии, система организации денег создают предпосылки для принципиально новой формы организации производства на базе добровольного участия акционеров. Акционерное общество является специфической структурой, способной эффективно встраиваться в современную рыночную региональную среду при условии ее правильной организации. Особую практическую значимость имеют видовые преимущества акционерных компаний, заключающиеся в возможности притягивать к себе инвестиции и участвовать в реализации крупных инвестиционных проектов, опираясь на мощные партнерские коалиции.

В объеме производства и реализации продукции региона большую долю занимают акционерные общества, в частности, по данным на 2010 год, это обрабатывающие производства, в Ивановской области это текстильное и швейное производство (26680 млн.руб).

Одна из основных проблем региона, которая требует внимания заключается в том, что развивается торговля и сдача в аренду площадей, а не производство. Кроме того недооценивается эффективность крупного производства, что обусловлено менталитетом и моральной неподготовленностью населения к крупному производству. Существует проблема недостаточного уровня квалификации управленцев, которая в ряде случаев провоцирует низкую эффективность деятельности или банкротство предприятия. Следует отметить, что основные производственные фонды в области изношены более чем на 50%.

Таким образом проблематика акционерного бизнеса представляет научный интерес с точки зрения роли акционерных обществ в экономике региона, их присутствия в отраслевой структуре региона, эффективности деятельности акционерных обществ, доминирующих типов акционерных обществ в Ивановском регионе.

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

Д. А. ПЕТРОВА
Ивановский государственный университет

КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ ТЕХНОПАРКА «РОДНИКИ»

Основная идея создания технопарка «Родники» заключается в создании максимально комфортных условий для организации современного производства.

Для этого технопарк располагает необходимой материально-технической базой, инфраструктурой и создаются соответствующие институциональные условия, в частности для резидентов технопарка имеется доступная электрическая и тепловая энергия, имеются свободные мощности по газу. Планируется на территории в 100 га разместить десятки современных производств, при этом стоимость земли и недвижимости несопоставима с коммерческими предложениями. В том числе с использованием высоких технологий, объединенных общей инфраструктурой и единой системой сервиса. В г. Родники имеются высококвалифицированные специалисты текстильной промышленности, средняя зарплата по региону крайне невысокая, что создает предпосылки создания конкурентоспособного бизнеса.

В распоряжении резидентов технопарка офисные помещения общей площадью более 5 тыс. кв. м. Основное направление развитие технопарка – производство высокотехнологичного текстиля. Для этого имеется ткацкое производство, оборудованного бельгийскими станками «Пиканол», что предполагает изготовление тканей под торговыми марками TERNLON и PROBAN. Основными арендаторами технопарка выступают:

- производственная компания «Нордтекс» – производство тканей со специальными свойствами;
- АШФ «Прогресс» – производство постельного белья и другого домашнего текстиля;
- компания «Тахер» – трикотажное полотно; и др.

Общая стоимость проекта технопарк «Родники» – 3,6 млрд руб., по состоянию на 01.01.2013 г. Стоимость инвестиций составила 1,7 млрд руб. Реализация проекта позволит создать около 3 тыс. рабочих мест. Объем выпуска продукции должен увеличиться с 2 до 6 млрд руб., налоговые поступления возрастут до 500 млн руб.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор А. И. Новиков

Е. Ю. СИБИРЕВА
Ивановский государственный университет

ОБЪЕДИНЕНИЕ РЕГИОНОВ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Объединение регионов России — политический и экономический процесс административного объединения двух или нескольких граничащих между собой и тесно экономически взаимосвязанных субъектов РФ, начавшийся в 2003 г. при активной поддержке федерального центра. Он в первую очередь затронул «сложносоставные» субъекты РФ – края и области со входящими в их состав автономными округами. В результате объединения в 2003–2008 гг. число субъектов Федерации сократилось с 89 до 83; прекратили самостоятельное существование 6 из 10 автономных округов, а три области (Пермская, Камчатская, Читинская) сменили название на края. К 2008 г. процессы дальнейших объединений приостановились и уже не представляются некоторым политикам однозначно целесообразными и необходимыми. Процесс иногда именуют парадом объединений по аналогии с предыдущей политической кампанией административных переустройств территорий СССР и РСФСР – парадом суверенитетов.

1) Объединение Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа в Пермский край – первый прецедент объединения регионов и изменения состава РФ после принятия в 1993 г. Конституции РФ. Референдумы в этих субъектах были проведены 7.12.2003 г., одновременно с выборами депутатов Государственной Думы четвертого созыва. 2) Объединение Красноярского края и входящих в его состав Таймырского (Долгано-Ненецкого) и Эвенкийского автономных округов (референдумы были проведены 17.04.2005 г.). 3) Объединение Камчатской области и Корякского автономного округа в Камчатский край (референдумы были проведены 23.10.2005 г.). 4) Объединение Иркутской области и Усть-Ордынского Бурятского автономного округа (референдумы были проведены 16.04.2006 г.). 5) Объединение Читинской области и Агинского Бурятского автономного округа в Забайкальский край.

Эксперты Института современного развития (ИНСОП) считают, что запущенный в России процесс объединения регионов не дал ожидаемых властью результатов и в будущем может привести к конфликтам. Изменение статуса округа повлечет за собой значительные сокращения занятых в социальной и образовательной сферах.

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

Ю. В. СОЛДАТОВА

Ивановский государственный университет

СТАНКОСТРОЕНИЕ КАК РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ИЗТС»)

Развитие отрасли станкостроения – это необходимый фактор обеспечения модернизации промышленности, который имеет принципиальное значение для обеспечения технологической независимости российского машиностроения.

По оценке «Станкоимпорта», ежегодный объем продаж станков в России составляет 1–1,5 миллиарда долларов, при этом доля импорта во внутреннем потреблении станков и инструмента достигает сегодня почти 90 процентов. В данный момент отечественное станкостроение находится в достаточно сложной ситуации.

ОАО «ИЗТС» – одно из крупнейших станкостроительных предприятий по производству высокотехнологичных и наукоёмких станков. Является одним из пяти системообразующих предприятий Российской Федерации в отрасли станкостроения. В настоящее время на производстве трудятся 575 человек – высококвалифицированный инженерно-производственный персонал. На заводе работают опытные технические, конструкторские кадры и высокопрофессиональные специалисты-производственники, на работу привлекаются молодые и перспективные специалисты. Включение завода в список 295 системообразующих предприятий России является признанием государством важности и приоритетности сохранения ОАО «ИЗТС» в условиях кризиса.

Одним из предложений по развитию станкостроения является формирование кластера Ивановского кластера станкостроения на основе «Ивановского завода тяжёлого станкостроения». Ивановский станкостроительный кластер объединит машиностроительные мощности четырёх областей Северо-Востока Центрального федерального округа: Ивановской, Владимирской, Костромской и Ярославской.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор А. И. Новиков

А. К. СОЛОДОВА

Ивановский государственный университет

АНАЛИЗ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТЕЙКОВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

Стратегической целью социально-экономического развития Тейковского муниципального района является существенное повышение качества жизни населения и создание условий для развития человеческого потенциала. Миссия: «Тейковский муниципальный район – территория с динамично развивающимся сельскохозяйственно-промышленным сектором, выгодным пространством для инвестиций, развитой туристической инфраструктурой, на которой обеспечивается достойный уровень жизни населения».

Наиболее значимые проблемы социального развития: высокая демографическая нагрузка, связанная с сохраняющимся оттоком трудоспособного населения для работы на предприятиях Тейкова, Иванова, Владимира, Москвы; значительная нагрузка на инфраструктуру, связанную с размещением на территории района воинского соединения, выполняющего задачу стратегической обороноспособности страны – дивизии РВСН. Факторы стратегического развития Тейковского района: 1) являясь по структуре экономики сельскохозяйственно-промышленным районом, несмотря на крайне негативные последствия реформ 1990-х гг., удалось сохранить ключевые предприятия реального сектора экономики. Относительно низкие производственные издержки, включая транспортные, выгодное географическое расположение: по территории района проходят железнодорожные и автодорожные магистрали, соединяющие Иваново и Кострому с Владимирской областью и, далее с Москвой, позволяют развивать взаимовыгодную торговлю с ближайшими городами и районами; 2) социальная сфера, несмотря на имеющиеся трудности ее организации на сельских территориях, создает основу для повышения качества жизни населения; 3) хорошая транспортная инфраструктура, богатый природно-ресурсный потенциал создают условия не только для развития традиционных отраслей экономики, но и для вовлечения не достаточно используемых в районе природных ресурсов (торф, сапропель, строительные инертные материалы); 4) богатое историческое, культурное наследие, наличие геологических памятников и природных особенностей района позволяют реализовать значительный туристический потенциал.

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

О. И. СТРЕЛОВА

Ивановский государственный университет

SWOT-АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЛЕЖНЕВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

SWOT-анализ – метод стратегического планирования, используемый для оценки факторов и явлений, влияющих на проект или предприятие. Все факторы делятся на четыре категории: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны), opportunities (возможности) и threats (угрозы). Метод включает определение цели проекта и выявление внутренних и внешних факторов, способствующих её достижению или осложняющих его.

1) СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ. На 01.01.2012 г. численность населения составила 19 113 чел. Коэффициент рождаемости растет; коэффициент смертности уменьшается. С учетом положительного миграционного сальдо население района растет. Просроченная задолженность по выплате заработной платы на начало 2012 г. отсутствовала. Наиболее значимые отрасли для района – это обрабатывающие производства, сельское хозяйство, транспорт и связь, производство и распределение теплоэнергии, газа, воды, строительство. Активизировались предприятия по производству неметаллических минеральных продуктов, открыто предприятие ООО «Славтекс» в п. Лежнево по производству синтетических тканей из полиэфира, начата сборка тракторов на ОАО «Лежневский машиностроительный завод». Реализуются 4 крупных проекта: производство тракторов из сборных комплектов деталей фирмы УТО (ОАО «Лежневский машиностроительный завод»), начаты подготовительные работы по строительству бройлерной фабрики и комбикормового завода (ООО ПФК «Камила»), строительство газопровода. 2) СЛАБЫЕ СТОРОНЫ. Уровень общей безработицы составил 34,1 %. Ситуация на рынке труда в начале 2012 г. усложняется. 3) ВОЗМОЖНОСТИ. В целях обеспечения развития инвестиционной деятельности на территории района предложения по участию района в государственно-частном партнерстве по ряду проектов, начато строительство 22-хквартирного дома в с. Новые Горки, построено 2,46 км новых водопроводных сетей. 4) УГРОЗЫ. Принято решение Правительством области отказаться от участия в программе Внешэкономбанка. Администрации Лежневского муниципального района рекомендовано принять участие в областных целевых программах.

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

Т. В. ТАТУРИНА

Ивановский государственный университет

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОВЕДЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ПРАВИТЕЛЬСТВА ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Основной целью экономической политики, проводимой правительством Ивановской области, является построение и последующее развитие текстильного кластера.

Текстильный кластер – это совокупность предприятий по производству текстильной продукции, а так же предприятий, обеспечивающих их деятельность.

Успешное развитие текстильного кластера невозможно без использования инновационных технологий в области распространения информации. Необходимость использования этих технологий обусловлена тем, что информация необходима для увеличения потребительского спроса населения нашей страны.

Применение инновационных технологий обусловлено следующими положениями:

- новые свойства продукта всегда интересны для потребителей, так как они всегда ожидают появления нового ассортимента и повышения качества продукции;

- информация о новом продукте необходима для дальнейшего развития текстильного производства;

- знания о перспективах развития текстильного кластера поможет правительству Ивановской области сформировать обоснованную стратегию развития кластера.

Таким образом, в настоящее время сложилась необходимость в разработке и использовании новых информационных технологий в процессе проведения экономической политики правительства Ивановской области.

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

Подсекция 3
«Микроэкономика. Фирма»

А. В. АГАПОВА

Ивановский государственный университет

РОЛЬ МАРКЕТИНГА
В УСПЕШНОЙ РАБОТЕ КОМПАНИИ «APPLE»

В повседневной жизни мы часто слышим рекламу продукции Apple, и многие из нас заинтересовываются ей, однако заходя в магазин электроники, не каждый может позволить себе приобрести данный товар ввиду высокой цены. Несмотря на это компания «Apple» шокирует показателями продаж своей фирменной продукции. А задумывались ли вы, почему?

Да, безусловно, цена на данный товар высока! Нет сомнений в том, что можно купить смартфон другой фирмы с идентичными характеристиками, однако «бренд» делает своё дело, а, значит, это и заслуга маркетологов в том числе.

Маркетинг – это вид экономической деятельности, состоящей в продвижении товаров и услуг от производителя к потребителю. Философия маркетинга: «Маркетинг настолько всеобъемлющ, что его просто нельзя определять как отдельную функцию. Это – весь бизнес, рассматриваемый с точки зрения его окончательного результата, т. е. с точки зрения потребителя. Задача маркетолога - сделать всё для того, чтобы покупателя заинтересовал товар, сколько бы он ни стоил, какого качества бы он ни был!»

Действительно, ведь если задуматься об экономически верной стратегии маркетинга компании «Apple», то можно поразиться трудам маркетологов, которые сумели разрекламировать «продукт» данной фирмы таким образом, что несмотря на высокую цену, люди покупают и будут покупать продукцию этой компании.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е. Е. Николаева

Т. А. БУЛЫГИНА

Ивановский государственный университет

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА
И ИЗМЕНЕНИЯ В МОТИВАЦИИ НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ

В настоящее время в Российской Федерации осуществляется построение инновационной экономики.

Инновационная экономика – это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, доброжелательном восприятии новых идей, машин, систем и технологий, готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаниям и инновациям.

Успешность построения инновационной экономики во многом зависит от человеческих ресурсов – производственных кадров. В связи с этим вызывает интерес создание действенного мотивационного механизма трудовой деятельности. Инновационная экономика предполагает ряд вызовов работнику. Человек в условиях инновационной экономики должен постоянно работать над собой, повышая уровень своих знаний, качество своего труда, проявлять инициативу, стремиться усовершенствовать технологический процесс труда. Для этого наемного работника необходимо стимулировать.

В основе мотивационного механизма инновационной экономики должен находиться достойный уровень заработной платы. В связи с этим важнейшим направлением социальной политики государства должно стать повышение минимальной величины заработной платы до ее соответствия величине прожиточного минимума. Кроме этого следует установить прямую зависимость использования средств внебюджетных фондов социального страхования от трудового вклада наемного работника.

Основными направлениями изменения мотивационного механизма можно считать: создание премиальных фондов за освоение и выпуск новой продукции, улучшение технологического процесса труда; введение новых систем премирования труда – бонусная система, система доплат за знания. Не менее эффективными являются и нематериальные мотивационные механизмы, в числе которых: создание благоприятного внутреннего климата на предприятии, признание работника в трудовом коллективе, предоставление возможности выбора гибкого графика работы, организация досуговых мероприятий и др.

Таким образом, разработка системы эффективной мотивации трудовой деятельности позволит не только повысить производственную активность наемного работника, но и конечные результаты функционирования предприятий, а соответственно, и деятельность всей экономической системы в целом.

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

Д. В. ГОРОХОВА
Ивановский государственный университет

ТОВАРНЫЙ ЗНАК КАК КАПИТАЛЬНЫЙ АКТИВ ФИРМЫ

В условиях современной рыночной экономики особое значение приобретает неценовая конкуренция, одним из важнейших элементов которой является товарный знак. В связи с этим особое значение приобретает изучение товарного знака как капитального нематериального актива фирмы.

Товарный знак, будучи средством искусственной дифференциации товаров, создает для его владельца возможность обеспечения монопольного положения на соответствующем товарном рынке. Это монопольное положение создается путем индивидуализации производимой продукции на товарном рынке, что обусловлено относительно большим доходом на единицу продукции. В результате этого товарный знак можно рассматривать как один из факторов производства стоимости товара.

Капитальный характер товарного знака как актива, предполагающего его участие во множестве актов производства и продажи продукции, обусловлен следующими функциями:

- облегчить восприятие или создать различия между аналогичными товарами;
- помочь опознать и запомнить товар;
- указать на изготовителя или продавца продукции;
- предоставить информацию о качествах товара;
- стимулировать желание приобрести товар;
- символизировать гарантию качества и престижности товара;
- защитить товар от подделок.

Выполнение товарным знаком перечисленных выше функций позволяет его владельцу получить дополнительные преимущества на рынке товарной продукции, а, соответственно, и больший доход на единицу продукции.

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

Н. С. КАЛАШНИКОВА
Ивановский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Экономическая психология представляет собой *междисциплинарное* знание о человеке и человеческих отношениях, складывающихся в процессе хозяйственной деятельности, использует теоретические положения и методы различных отраслей психологии и экономических дисциплин, а также социологии, биологии, антропологии, философии, изучая аспекты экономического поведения, начиная от хозяйственной деятельности индивида и кончая экономической политикой стран. Социально-психологический анализ экономических явлений может проводиться на разных уровнях: макро-, мезо- и микроэкономическом. В качестве субъектов экономического поведения могут выступать индивиды, большие и малые группы.

Истоки истории экономической психологии можно найти, прежде всего, в трудах знаменитых экономистов. А. Смит заложил основу теоретических представлений об «экономическом человеке» как эгоистичном, рациональном, склонном к обмену индивиде. Дж. Бентам сформулировал принцип максимизации удовольствия и минимизации страдания как основной закон человеческого поведения. К. Маркс развивал идею о ведущей роли общественного производства в формировании не только условий человеческой жизнедеятельности, но и самого человека. Известен основной психологический закон Дж. М. Кейнса. Среди психологов проблемы экономической психологии разрабатывали Габриэль Тард, Г. Мюнстерберг, Джордж Катона.

Актуальность развития отечественной экономической психологии можно объяснить следующими причинами: особенности социально-экономического развития; состояние внутренней готовности и возможности психологической науки; заинтересованность экономической науки в получении дополнительных фактов, закономерностей для решения вопросов на стыке экономики и психологии; накопленный психологической наукой исторический опыт интенсивного формирования научно-практических отраслей психологии в ответ на острые практические потребности общества в конкретный исторический период его развития; особенности отечественного менталитета; насущная практическая потребность.

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

Т. А. КОТКОВА

Ивановский государственный университет

БРЕНД КАК ПРЕИМУЩЕСТВО В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Современная экономика – это инновационная экономика, экономика, основанная на знаниях, в которой приоритетное место занимают уже не традиционные факторы производства и природные ресурсы, а знания и интеллект. Одним из факторов, существенно влияющих на существование предприятий в условиях современной экономики, является бренд.

Бренд – это образ марки товара (услуги) в сознании покупателя, выделяющий его в ряду конкурентов. В связи с этим далеко не каждая товарная марка может стать брендом: для этого она должна приобрести известность на рынке и доверие у покупателей, поэтому маркетологи выделяют в процессе формирования бренда несколько этапов:

- создание визуально-словесного выражения (фирменное название, товарный знак, фирменный стиль, слоган);
- использование в деятельности (деловых документов, рекламных мероприятий, рекламных сувениров);
- формирование бренда (рамки бренда, программа продвижения бренда, анализ результатов программы);
- сложившийся бренд (исследования, диагностика, программа дальнейшего развития).

Процесс развития бренда носит непрерывный характер: даже после того, как он начинает самостоятельно работать на рынке и приносить доход, необходимо осуществлять его обновление, вызванное изменчивостью рыночной среды и покупательского восприятия. Кроме этого необходимо помнить, что формирование бренда, с одной стороны, тесно связано с процессами сегментирования и позиционирования, а с другой - с созданием творческой идеи (креатива).

Сегодня в Ивановской области создается текстильный кластер, и для его успешного развития нужно создать мощный бренд. В этом процессе нововведения, креатив, новейшие технологии при его создании – обязательное условие. Именно тогда кластер будет способствовать тому, что Иваново начнет позиционировать себя как всероссийский центр по производству и реализации текстильной продукции.

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

Л. Ш. ТАГИЕВА

Ивановский государственный университет

МАРЖИНАЛИЗМ И ПСИХОЛОГИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ. ТЕОРИЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ

Новое направление экономической теории возникло в последней трети XIX в. «Маржиналистская революция» означала смену теоретических парадигм – нормы и образцы классической школы были заменены нормами неоклассического направления. *Первый этап* датируется 70-80-е гг. XIX в.: К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас. Маржиналисты первого этапа сохранили понятие стоимости как исходной категории, но изменили саму теорию стоимости. Предметом исследования стал спрос (потребление). *Второй этап* касается середины 80-х–конец 90-х гг. XIX в.: А. Маршалл, Дж. Кларк, В. Парето. Произошел отказ от «стоимости» как исходной категории. Осталось понятие цены, определяемой (в равной степени) спросом и предложением. Представители маржинальной школы исходили из того, что ценность товара определяется не количеством труда, которое было затрачено на его производство (по А. Смиту), не общими издержками производства (по Дж. С. Миллю), а в зависимости от субъективных психологических особенностей восприятия ценности товара покупателем. Восприятие покупателем ценности товара индивидуально для каждого покупателя зависит от той полезности, которую может привести покупателю покупка данного товара. Полезность же товара зависит от системы потребностей и уже имеющегося запаса товара у потребителя. Каждый следующий товар данного вида обладает для потребителя все меньшей и меньшей полезностью. «Кардиналисты» считали, что предельную полезность можно научиться измерять в ютилях. «Ординализм» исходил из того, что измерять предельную полезность в абсолютных величинах нет необходимости; достаточно измерять лишь относительные величины предельных полезностей разных товаров.

Маржинализм стимулировал интерес к анализу психологии потребителей, разработав и применив при этом ряд неповторимых математических построений. В современных условиях, однако, маржинализм не является самостоятельным направлением в экономическом анализе, хотя его инструментарий, принцип использования предельных величин, широко применяется во многих теоретических построениях. Маржиналисты, при всех своих заблуждениях, дали импульс прикладным исследованиям рынка и ценообразования.

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

Л. А. ХОХЛОВА

Ивановский государственный университет

ТОВАРНЫЙ ЗНАК КАК ФАКТОР НЕЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Формирование в Российской Федерации современной рыночной экономики невозможно без существования неценовой конкуренции между всеми экономическими субъектами. В связи с этим особый интерес вызывает изучение товарного знака как фактора неценовой конкуренции.

Под неценовой конкуренцией понимается метод конкуренции, основанный на предложении товара более высокого качества, современного дизайна, большей надежности и срока службы, произведенного с более высокой производительностью и меньшей ценой для потребления.

Неценовые методы конкуренции подразделяются на следующие два основных вида: законные и незаконные.

К законным методам можно отнести: повышение качества продукции, качества обслуживания, изменение дизайна, узнаваемость продукта и др.

К незаконным методам неценовой конкуренции относятся: промышленный шпионаж, переманивание специалистов, выпуск поддельных товаров, закупка образцов с целью их копирования.

В законных и незаконных методах неценовой конкуренции особое место занимает товарный знак.

Товарный знак – это зарегистрированное в установленном порядке обозначение, присвоенное товару для его отличия от других товаров и указания на его производителя или продавца.

Использование товарного знака позволяет создать различия между аналогичными товарами; указать на изготовителя или продавца продукции; символизировать гарантию качества и престижности товара; защитить товар от подделок.

Таким образом, товарный знак можно рассматривать как важнейший фактор неценовой конкуренции.

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

СОДЕРЖАНИЕ

Секция «ЭКОНОМИКА И МАРКЕТИНГ»

Подсекция 1

«Современные проблемы и тенденции развития национальной и региональной экономики»

<i>Алексеева Н. С.</i> О состоянии и направлениях развития розничной торговли в Ивановской области	3
<i>Барашкова А. В.</i> Тенденции изменения ВВП в России за последнее десятилетие.....	4
<i>Белова Н. Е.</i> Комплексная оценка безработицы	5
<i>Бобкова Ю. С.</i> Проблемы развития инновационной структуры.....	6
<i>Васильченко В. В.</i> Особенности физической культуры и спорта.....	7
<i>Виноградова Е. А.</i> О состоянии производственного потенциала Ивановской области	8
<i>Гайнутдинова А. И.</i> Основные аспекты продовольственной безопасности России	9
<i>Гаршина Т. В.</i> Экономическая политика России: проблемы и перспективы.....	10
<i>Головкин Д. С.</i> Проблемы повышения эффективности использования производственного потенциала	11
<i>Грабовецкий А. Ю.</i> О состоянии и тенденциях развития станкостроения в России.....	12
<i>Гребнова Д. О.</i> О причинах роста цен на бензин в России.....	13
<i>Гущина О. П.</i> О тенденциях развития рынка строительных услуг Ивановской области	14
<i>Ибрагимов Р. Р.</i> Проблемы регулирования естественных монополий РФ	15
<i>Исаев К. А.</i> Мировая система по теории У. Валлерштайна.....	16
<i>Кесов Я. Х.</i> Анализ и оценка тенденций развития малого предпринимательства в Ивановской области	17
<i>Коровина А. А.</i> Оценка социальной безопасности Ивановской области	18
<i>Крюков П. О.</i> Вступление России в ВТО: плюсы и минусы	19
<i>Лизун Т. А.</i> О развитии жилищного строительства в Ивановской области	20
<i>Митягина А. Н.</i> Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления	21
<i>Мочалова Ю. Д.</i> О барьерах входа на рынок розничной торговли лекарственными средствами в России.....	22

<i>Оботнина Е. А.</i> Увеличение безработицы как следствие введения закона о платном среднем образовании	23
<i>Перфилова О. В.</i> Механизм взаимодействия экономических и демографических процессов.....	24
<i>Пухова А. В.</i> Анализ развития малых предприятий и совершенствование их государственной поддержки в Ивановской области.....	25
<i>Смыслова М. Е.</i> Проблемы продовольственного рынка России	26
<i>Старовойтова Н. А.</i> Инвестиционная привлекательность Дальнего Востока России.....	27
<i>Устинов И. В.</i> О состоянии и проблемах развития сельского хозяйства в России	28
<i>Юдина Н. С.</i> Теоретико-методологические основы прогнозирования на региональном уровне.....	29

Подсекция 2

«Актуальные экономические и маркетинговые аспекты функционирования рынков и предприятий»

<i>Бесишапошникова Д. И.</i> Проблема выбора антикризисной стратегии предприятия	30
<i>Булыгина Е. И.</i> Проблемы, современное состояние и перспективы развития рынка недвижимости Ивановской области	31
<i>Воронина Е. А.</i> Анализ состояния и тенденций развития потребительского рынка Ивановской области	32
<i>Егорова А. В.</i> Методы диагностики вероятности банкротства	33
<i>Егорова Ю. А.</i> Состояние и тенденции развития продовольственного рынка Ивановской области	34
<i>Кабанова А. С.</i> Специфика ценовой политики в условиях определения формата фитнес-услуг	35
<i>Кирьянов А. Е.</i> Результаты бизнес-разведки как инструмент принятия ключевых решений	36
<i>Колесникова М. В.</i> Актуальность совершенствования методов оценки нематериальных активов предприятия.....	37
<i>Макарова Л. В.</i> Оценка потенциала туристских услуг Ивановской области	38
<i>Патракеева А. В.</i> Факторы, определяющие эффективность функционирования рынка ЖКУ.....	39
<i>Решетилова А. С.</i> Проблемы вывода нового продукта на рынок.....	40
<i>Смирнова О. Ю.</i> Проблемы оценки конкурентоспособности промышленного предприятия	41
<i>Столбова В. А.</i> Специфика маркетинга на рынке информационных услуг.....	42

<i>Тютюкина Т. А.</i> Обоснование принятия решения о каналах сбыта.....	43
<i>Чекин А. И.</i> Особенности маркетинга услуг	44
<i>Шамхалова М. М.</i> Основные проблемы предпринимательской деятельности	45
<i>Шилова А. М.</i> Значение разработки маркетинговой стратегии в современных рыночных условиях	46

Секция

«СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ»

Подсекция 1

«Современные проблемы менеджмента»

<i>Сальникова М. Н.</i> Кросс-культурные коммуникации в современных организациях	47
<i>Муратова Т. В.</i> Сравнительный анализ субкультур вуза (на при- мере ИвГУ)	48
<i>Лобанов К. А.</i> Стратегическое управление организацией в РФ.....	49
<i>Осипович Е. А.</i> Мотивирование работников на предприятии	50
<i>Симонова А. В.</i> Стратегии и тактика разрешения конфликтных ситуаций в организации	51
<i>Тихомирова Е. В.</i> Формирование и сохранение позитивного ими- джа организации	52
<i>Антонова К. А.</i> Перспективы использования STEP-анализа на российских предприятиях.....	53
<i>Гусева Е.</i> Вирусный маркетинг online и offline	54
<i>Лисник И. А.</i> Типичные ошибки в принятии рациональных и кре- ативных решений в бизнесе.....	55
<i>Рыбакина Я. С.</i> Анализ и улучшение использования рабочего времени менеджера	56
<i>Фролова О. М.</i> Анализ взаимосвязи факторов высвобождения рабочей силы и формирования рабочих мест на рынке труда региона	57
<i>Малкова Е.</i> Повышение конкурентоспособности молочной про- дукции на ОАО «Ивмолокопродукт»	58

Подсекция 2

«Проблемы производственного менеджмента»

<i>Умникова М. С.</i> Пути повышения конкурентоспособности про- дукции предприятия.....	59
<i>Малова А. С.</i> Управление производственными запасами на пред- приятии.....	60
<i>Сазонова М. С.</i> Управление предпринимательскими рисками на предприятии.....	61
<i>Тепцова А. А.</i> Управление товарной политикой предприятия.....	62

<i>Бабури А. М.</i> Анализ экономической ситуации в Афганистане	63
<i>Крюкова К. О.</i> Управление мотивацией в организации.....	64
<i>Бурсикова Н. Н.</i> Неформальное лидерство в организации	65
<i>Васильева А. С.</i> Оценка риска при принятии решений	66
<i>Ле Тхи Хьонг Жианг</i> Состояние и перспективы развития между- народного туризма во Вьетнаме.....	67
<i>Зейналов Ф.</i> Совершенствование работы предприятия в области управления качеством продукции (услуги)	68

Подсекция 3

«Формирование маркетинговой политики на предприятии»	
<i>Аишафи М. Т.</i> Управление каналами продвижения продукции машинностроительного предприятия.....	69
<i>Ушакова Н. Н.</i> Характеристика брендинговой политики ОАО «Полет»	70
<i>Лапкина А. А.</i> Рейтинги должностей и представителей профес- сорско-преподавательского состава вуза	71
<i>Моравидж Э.</i> Особенности маркетинговых решений по комплек- су маркетинга розничных торговых сетей	72
<i>Стрежнева А. А.</i> Исследование рынка строчевышитых изделий в России.....	73
<i>Кривулина Л. Е.</i> Диагностика и оценка организационной культуры.....	74
<i>Чистякова Л. П.</i> Ситуационный подход при выборе целевых показателей функционирования и развития промышленно- го предприятия.....	75
<i>Рыжаков А. В.</i> Персонал-маркетинг как современный инстру- мент обучения персонала.....	76
<i>Капустина О. А, Смирнова Е. А.</i> Роль презентации в процессе принятия решения	77
<i>Тихомирова А. В.</i> Новые подходы по повышению конкуренто- способности предприятия.....	78

Секция

«СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И КОРПОРАТИВНЫЕ ИТ-РЕШЕНИЯ»

<i>Бабаев Е. Д.</i> Актуальные механизмы приращения профессио- нального и интеллектуального капитала в условиях пред- приятий системной интеграции.	79
<i>Бровкина С. С.</i> Современное управление маркетингом услуг коммерческого банка.	80

<i>Будз О. М.</i> Система сбалансированных показателей в срезе обучения и развития	81
<i>Ганичева М. В.</i> Внедрение электронной подписи – направление совершенствования управления лизинговой компанией	82
<i>Гладышева Ю. А.</i> Система поиска знаний в образовательной деятельности	83
<i>Голубев А. Е.</i> Производство эксклюзивных изделий в условиях технопарка	84
<i>Гольшишева А. Н.</i> Особенности внедрения HRM-систем в государственном секторе	85
<i>Голяков А. С.</i> Мониторинг транспортных средств на основе ИКТ	86
<i>Данилова С. В.</i> Проблема оценки эффективности ИТ-инвестиций	87
<i>Жафяров Р. Ш.</i> Особенности информатизации лечебно-профилактических учреждений Костромского региона	88
<i>Журавлев А. Ю.</i> Причины неактуальности типовых ИТ-решений	89
<i>Жучкова Т.</i> Анализ внедрения ERP-систем на ОАО «РЖД»	90
<i>Зайцева Н. Е.</i> Эффективность бизнес-аналитики	91
<i>Калаев О. А.</i> Актуальные технологии виртуальной реальности	92
<i>Кислякова А. Б., Овчинникова Л. А.</i> Автоматизация управленческой и учетной деятельности компании «НСТ-групп»	93
<i>Корякова Ю. А.</i> Интеллектуализация подсистемы CRM на предприятии	94
<i>Кузнецова А. А.</i> Методика построения структурированного проблемного пространства в рамках процесса инновационного проектирования	95
<i>Кузнецова Д. А.</i> Тенденции информатизации сферы ЖКХ.	96
<i>Кукушкина О. М.</i> Рынок LMS	97
<i>Лобов Д. А.</i> Условия организации дистанционного образования в Ивановской области	98
<i>Лялин А. С.</i> Нетривиальные источники экономической эффективности ИТ-проектов.	99
<i>Матюхина Е. В.</i> Актуальные стратегии интернет-маркетинга.	100
<i>Мокин Р. А.</i> Перспективы развития АТМ-индустрии.	101
<i>Морозова А. А.</i> Неявные риски и проблемы построения облачной инфраструктуры предприятия	102
<i>Некрасова А. С.</i> Задачи внедрения ИС в сельском хозяйстве.	103
<i>Пермяков А. А.</i> Возможности Capability Maturity Model Integration	104
<i>Романова А. В.</i> Возможности оценки влияния информатизации на экономику региона	105
<i>Сахненко О. Г.</i> Состояние рынка SCRM-систем	106

<i>Сергеев А. А.</i> Особенности использования криптовалют (На примере BITCOIN)	107
<i>Соколов А. В.</i> Основные возможности диагностических систем, организованных по методологии построения экспертных систем.	108
<i>Соколова Е. А.</i> Сложности перехода на балльную систему оценки успеваемости студентов.	109
<i>Солдатов Е. И.</i> Предпосылки утраты актуальности социальных сетей.	110
<i>Суриков А. А.</i> Организационно – экономические методы повышения эффективности машиностроительного предприятия ...	111
<i>Тихонов В. В.</i> Особенности построения ИС управления производством.	112
<i>Феофилова Н. И.</i> Методика реализации ABC- XYZ анализа в программе 1С: Управление торговлей	113
<i>Халеев Н. А.</i> Возможности Microsoft Dynamics Sure Step в условиях логики канонического проектирования.	114

Секция

«ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»

<i>Бекина Т. А.</i> Новые формы финансирования государственных и муниципальных услуг	115
<i>Белых А. И.</i> Взаимодействие служб внутреннего контроля и риск-менеджмента в коммерческих банках в целях совершенствования управления кредитными рисками	116
<i>Бозоева Э. И.</i> Риски при переходе на одноканальное финансирование здравоохранения в системе ОМС	117
<i>Бунегин С. Н.</i> Оценка эффективности целевых программ.	118
<i>Васильева А. А.</i> Риск-ориентированный подход в антикризисном управлении на предприятии	119
<i>Гаранина Е. Н.</i> Превентивное управление рисками коммерческого банка.....	120
<i>Горшкова И. Л.</i> Валютная составляющая сбережений населения Ивановской области: основные тенденции	121
<i>Егорова А. А.</i> Перспективы развития электронного банкинга в РФ.	122
<i>Жукова Е. О.</i> Пенсионное страхование как наиболее актуальный способ защиты от пенсионных рисков	123
<i>Константинова А. А.</i> Повышение роли банков в реализации стратегии инновационного развития экономики	124
<i>Корягина Т. М.</i> Особенности клиентской базы коммерческих банков Ивановской области	125

<i>Кувшинова И. В.</i> Проблемы и перспективы российских коммерческих банков в области формирования финансовых ресурсов	126
<i>Кудрявцева А. М.</i> Управление финансовыми ресурсами в системе финансового менеджмента коммерческого банка.....	127
<i>Лапишова Е. П.</i> Проблемы в развитии малого бизнеса в РФ	128
<i>Лисицова А. А.</i> К вопросу об эффективности расходов местных бюджетов.....	129
<i>Майорова Е. В.</i> Электронный банкинг: развитие, проблемы, тенденции	130
<i>Малова М. С.</i> Проблемы, возникающие при кредитовании субъектов малого предпринимательства.....	131
<i>Матасов П. С.</i> Кредитные карты взамен кредитов наличными?	132
<i>Минеева К. М.</i> Дискуссионность вопроса о сущности и функциях финансов	133
<i>Молозина С. В.</i> Принципиальные подходы к анализу валютных операций.....	134
<i>Мохонов И. Ю.</i> Сберегательный сертификат как форма привлечения денежных средств населения российскими коммерческими банками	135
<i>Невская О. А.</i> К вопросу о дефиците федерального бюджета РФ. ...	136
<i>Огуцова К. С.</i> Совершенствование методов оптимизации и синхронизации денежных потоков организации.	137
<i>Осьминина Ю. Л.</i> Направления формирования ресурсной базы коммерческого банка	138
<i>Пожарская А. В.</i> Оценка кредитоспособности юридических лиц коммерческими банками в современных условиях.....	139
<i>Полянина Н. В.</i> Кредитование физических лиц: проблемы и пути решения	140
<i>Пономарева Н. А.</i> Пенсионное страхование в РФ: проблема уклонения от уплаты пенсионных взносов	141
<i>Поплавская В. О.</i> Основы обеспечения финансовой безопасности организации	142
<i>Пузырев И. В.</i> Современное состояние ресурсной базы коммерческих банков Российской Федерации.	143
<i>Симонцева С. В.</i> Управление финансовыми ресурсами коммерческого банка: основные этапы.....	144
<i>Ситников И. Н.</i> Вклады физических лиц в коммерческих банках РФ: анализ текущего состояния. Научный руководитель: ассистент	145
<i>Уемова Е. В.</i> Обоснование необходимости разработки стандартов трансформации внутреннего контроля в коммерческих банках....	146

<i>Успенская Ю. В.</i> Клиентская база коммерческого банка как объект управления.....	147
<i>Уткина О. Е.</i> Вероятность наступления нового кризиса и его влияние на устойчивость банков.....	148
<i>Халезова К. А.</i> О проблемах финансирования студенческих стипендий	149
<i>Хамидов Р. Ш.</i> Определение экономического риска.....	150
<i>Харахнина А. Д.</i> Проблемы и перспективы развития банковской системы Российской Федерации	151
<i>Шилова Е. Н.</i> Дистанционное банковское обслуживание (ДБО): основные направления развития	152
<i>Шияновская Е. И.</i> Поведенческие финансы в банковской сфере.....	153

Секция

«ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА, АУДИТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ»

<i>Устинова Е. А.</i> Запасы: МСФО и РСБУ	154
<i>Долганова Н. А.</i> Различия в порядке начисления и отражения в учете амортизации основных средств по МСФО и РСБУ	155
<i>Гатаулина Н. А.</i> Различия в правилах признания и учета затрат на НИОКР в РСБУ и МСФО	156
<i>Салохина Е. А.</i> Сравнительная характеристика учета вознаграждений работников по МСФО и РСБУ	157
<i>Слепьян Е. Н.</i> Проблемы трансформации отчетности российских предприятий в отчетность по МСФО	158
<i>Шиков А. С.</i> МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». Для чего и зачем.....	159
<i>Халезова К. А.</i> Об основных направлениях реформирования бухгалтерского учета в России.....	160
<i>Анисимова Н. А.</i> Балансовый метод в экономическом анализе	161
<i>Брагина Н. А.</i> Экспресс-оценка системы бухгалтерского учета на предприятии.....	162
<i>Вотчель А. В.</i> Анализ финансовой устойчивости предприятия: понятие и сущность.....	163
<i>Воробьева В. А.</i> Повышение результативности внутреннего анализа персонала предприятия	164
<i>Молькова Е. В.</i> Средние величины и их применение в экономическом анализе.....	165
<i>Буралкова А. П.</i> Промежуточная отчетность: различия в международных и российских правилах.....	166
<i>Плетюхина К. А.</i> Основные аспекты учета кредитов и займов	167

<i>Сироткина Д. С.</i> Неденежные способы погашения дебиторской задолженности: целесообразность применения в разных ситуациях и их учет.....	168
<i>Тензок Л. Э.</i> Учетные ошибки при осуществлении кассовых и банковских операций	169
<i>Топал А. Н.</i> Проблемы формирования оценочных обязательств по оплате отпусков в российской практике	170
<i>Большакова П. М.</i> Особенности формирования резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете	171
<i>Рогова Т. А.</i> Проблемы бухгалтерского и налогового учета факторинговых операций.....	172
<i>Сабурова Е. С.</i> Внутренний контроль – необходимость любой компании	173
<i>Торопова Ю. А.</i> Электронные деньги и особенности их учета	174
<i>Ибрагимов Р. Р.</i> О некоторых моделях экономических циклов	175

Секция

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Подсекция 1

«Общие основы экономической теории. Макроэкономика»

<i>Андрекус Е. А.</i> Государственная собственность на средства производства: основные черты.....	176
<i>Блинова Е. Д.</i> Проблемы бедности и дифференциации доходов населения.....	177
<i>Войтенко М. Н.</i> Народная коррупция: причины и следствия	178
<i>Гаманкова Д. А.</i> Система ценностей при формировании брачных семейных отношений	179
<i>Зайцев В. М.</i> Актуальность использования электронных денег	180
<i>Зайцева Н. Е.</i> Транзакционные издержки и спецификация прав собственности	181
<i>Корягина Т. М.</i> К вопросу о мотивах формирования сбережений населения.....	182
<i>Котова А. С.</i> Проблема перехода легального сектора в «теневую» экономику.....	183
<i>Крылова С. В.</i> Система государственной поддержки многодетной семьи и ее оценка	184
<i>Курнаева А. С.</i> Проблема безработицы	185
<i>Майорова А. Ю.</i> Достойный труд как экономическая категория	186
<i>Михайлова Д. В.</i> Актуальность проблемы инфляции в России.....	187
<i>Назир Д. М.</i> Драгоценные металлы как форма сбережений	188

Никишина Ю. Н. Проблемы совершенствования инвестиционных процессов в российской экономике	189
Питалева К. И. Проблема бедности в России	190
Прокофьева У. Н. Налоги в современной экономике.....	191
Ручейн И. А., Чан К. Х. Великая Депрессия 1929–1933 гг.: значение, последствия	192
Сергеева Н. А. Безработица в современном мире	193
Сизанова В. А. Реализация права на жилище: социально-экономические аспекты	194
Смурова Н. Е. Налоги: пропорциональный, прогрессивный, регрессивный. Какой выбрать?	195
Строкина С. А. Общественное здоровье как социально-экономическая категория.....	196
Шилов А. Н. Идея справедливости и дифференциация доходов населения.....	197

Подсекция 2
«Мезоэкономика»

Антонова Ю. С. Проблема доступности высшего образования: экономическое и пространственное измерение.....	198
Бобкова М. Е. «Здоровое» ли в России здравоохранение	199
Болотова С. А. Возрождение текстильно-промышленного кластера на основе производства инновационной продукции (на примере текстильной и швейной промышленности Ивановской области)	200
Досова Р. Э. Инновационный подход к развитию текстильно-промышленного кластера (На примере текстильной и швейной промышленности Ивановской области)	201
Киселева И. С. Промышленное лицо города Ковров.....	202
Лопатина Н. В. Значение идей Н. Н. Колосовского в развитии мезоэкономики.....	203
Миронова А. А. Анализ потенциалов территории (на примере городского округа Шуя)	204
Павловская М. Е. Коммерциализация среднего образования: за и против	205
Панина А. Д. Теории специализации региональной экономики	206
Перова А. Ю. Актуальность исследования акционерных обществ в региональной экономике депрессивного типа (на примере Ивановской области)	207
Петрова Д. А. Концепция создания технопарка «Родники»	208

Сибирева Е. Ю. Объединение регионов в системе региональной политики.....	209
Солдатова Ю. В. Станкостроение как решающий фактор модернизации промышленности страны (на примере ОАО «ИЗТС»).....	210
Солодова А. К. Анализ стратегии развития Тейковского муниципального района.....	211
Стрелова О. И. SWOT-анализ социально-экономического развития Лежневского муниципального района.....	212
Татурина Т. В. Роль информационных технологий в проведении экономической политики Правительства Ивановской области.....	213

Подсекция 3

«Микроэкономика. Фирма»

Агапова А. В. Роль маркетинга в успешной работе компании «Apple» ...	214
Булыгина Т. А. Инновационная экономика и изменения в мотивации наемных работников	214
Горохова Д. В. Товарный знак как капитальный актив фирмы	216
Калашникова Н. С. Экономическая психология в системе экономических наук.....	217
Коткова Т. А. Бренд как преимущество в условиях инновационной экономики	218
Тагиева Л. Ш. Маржинализм и психология потребителя. Теория предельной полезности	219
Хохлова Л. А. Товарный знак как фактор неценовой конкуренции ..	220

Подписано в печать 12.04.2013 г.
Формат 60 x 84 1/16. Бумага писчая. Печать плоская.
Усл. печ. л. 13,5. Уч.-изд. л. 11,5. Тираж 100 экз.

Издательство «Ивановский государственный университет»
153025 Иваново, ул. Ермака, 39
(4932) 93-43-41. E-mail: publisher@ivanovo.ac.ru