

Правительство Новосибирской области
Совет ректоров вузов Новосибирской области
Новосибирское областное отделение
Национальной системы развития научной, творческой
и инновационной деятельности молодежи России «Интеграция»
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Сборник тезисов докладов МНСК–2016
«Интеллектуальный потенциал Сибири»
24–25 мая 2016 г.

Секция «Экономика и управление»

Новосибирск
2016

ББК 65.261
С56

С56 **Современные** проблемы гуманитарных и социально-экономических наук : сборник тезисов докладов Межвузовской научной студенческой конференции. Секция «Экономика и управление» ; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. — Новосибирск : НГУЭУ, 2016. — 124 с.

ББК 65.261

© Новосибирский государственный
университет экономики
и управления «НИНХ», 2016

ОСОБЕННОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Е. В. Аверкова

Сибирский государственный университет путей сообщения

В условиях рыночной экономики возникла необходимость появления и развития маркетинга в системе здравоохранения, в том числе фармацевтического. Продуктами в данном виде маркетинга являются лекарственные средства, медицинские инструменты и др., использование которых зависит не только от заболевания больного, но и от квалификации врача. Основной особенностью, отличающей фармацевтический маркетинг от других, является наличие трех звеньев в классической формуле «купля-продажа»: покупатель — пациент, продавец — провизор и врач, определяющий спрос покупателя.

В настоящее время взаимодействие практикующих врачей с фармацевтическими компаниями регулируется на государственном уровне федеральным законом № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ». Медицинские работники не вправе принимать от фармацевтических компаний подарки, денежные средства, заключать с ними соглашения о назначении или рекомендации пациентам лекарственных препаратов. Указанный запрет привел к снижению активности медицинских представителей и росту использования интернет-ресурсов для непосредственной коммуникации как с врачами и фармацевтами, так и с пациентами.

Таким образом, в изменившихся условиях правового регулирования изменилась тактика фармацевтического маркетинга в продвижении товара на рынке. Это способствовало прекращению финансового стимулирования врачей для назначения ими конкретных лекарственных средств пациентам, существенно сократило количество вариантов недобросовестного продвижения продукции на рынке, привело к появлению новых эффективных форм обучения специалистов по различным направлениям в медицине.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Л. Н. Ариба*

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОСВОЕНИЯ МЕСТОРОЖДЕНИЯ УГЛЕВОДОРОДОВ «КАРСКОЕ»

А. С. Аверьяскина

Сибирский государственный университет путей сообщения

В планах развития Российской Федерации с 2015 года одним из ведущих положений стоит импортозамещение. Но значит ли это, что Россия будет сокращать финансирование в развитие сырьевых отраслей?

Современное развитие страны действительно направлено на поддержание отечественного производителя. Однако государством определены долгосрочные проекты и направления развития добывающей промышленности.

В работе проведен инвестиционный анализ привлекательности освоения месторождения углеводородов «Карское». Освоение данного месторождения планируется ПАО «Газпром». Исходными материалами исследования послужили данные предоставленные акционерным обществом международного форума «Арктика», которые и являлись его организаторами.

Рассмотрев запасы Карского месторождения, и сравнив их с мировыми показателями запасов природного газа, можно сказать, что с развитием только Карского месторождения РФ может сравняться по показателям добычи с Ираном и возможно даже выйти на 1 место.

Рассматривая себестоимость газа, стоит отметить значительную долю расходов на налоги. В работе предложена возможность создания арктической экономической зоны, в которой при развитии регионов Севера, компания получит право на предоставление налоговых льгот.

Анализ показал, что при первой добычи газа с 2020 года к 2035 году будет получена суммарная выручка за 15 лет 233 млрд \$, в 2035 году будет доступна годовая выручка в 38 млрд \$. При этом на 1 \$ прибыли издержки составят 108%. К 2035 году суммарные затраты все еще превышают прибыль, однако составленный прогноз показывает, что к 2050 году будет получена суммарная прибыль за 30 лет в 1 трлн 550 млрд \$, прибыль в 2050 году составит 141 млрд \$.

Проведенное исследование показало, что освоение месторождения углеводородов «Карское» является перспективным направлением развития экономики страны.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. А. Сурикова*

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

М. В. Айхель

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Оценка объектов незавершенного строительства — проблема весьма актуальная и сложная, требующая от оценщиков специальных знаний и опыта. Частично недостроенный объект обладает небольшой функциональностью до стадии завершения строительства. На сегодняшний день в Новосибирске и пригородах строится около 400 многоэтажных, жилых домов, часть из них с офисами, магазинами и подземными парковками. Около 40 % объектов **заморожено**.

Целью исследования является выявление особенностей оценки объектов незавершенного строительства г. Новосибирска для целей купли-продажи.

Для того чтобы оценка незавершенного строительства была объективной, необходимо правильно классифицировать объект оценки незавершенного строительства. Наиболее существенной для оценщика является классификация с точки зрения наличия у недостроенного объекта возможностей выступать в качестве доходной недвижимости. Большинство зданий и сооружений общественного назначения могут быть использованы в качестве приносящей доход недвижимости.

В процессе оценки необходимо по возможности применить 3 подхода (сравнительный, доходный и затратный), а также обосновать применение конкретного метода, применяемого в оценке недвижимости. Для этого необходимо определить те особенности, которые присущи объекту незавершенному строительству, как товару, так и объекту оценки. Поэтому в процессе оценки должны быть проведены:

1. Определение сегмента рынка и класса объекта
2. Анализ правового статуса объекта
3. Оценка технического состояния объекта
4. Анализ рынка объектов незавершенного строительства г. Новосибирска

Научный руководитель — канд.экон. наук, доцент *Т. В. Охотникова*

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

М. Л. Акчалова

Сибирский государственный университет водного транспорта

Управление денежными потоками предприятия является решающим фактором, обеспечивающим способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах.

Расчётная модель показала, что непосредственно денежные потоки по основной деятельности могут формировать величину платежеспособности. Поэтому необходимо найти ту величину денежного потока по основной деятельности, которая нужна для достижения нормативных значений данных показателей, то есть такую величину, которая обеспечивает нормальную платежеспособность. Исходя из проведённых исследований, нами определена величина прироста прибыли (денежного потока по основной деятельности). Поскольку дотации перечисляются предприятию до уровня всех затрат по пассажирским перевозкам, оптимизацией в данном случае не целесообразно. Исходя из этого, необходимо распределить прирост прибыли на грузовые перевозки и перегрузочные работы. Зная величину регулируемых тарифов, можно прогнозировать объёмные показатели данного вида деятельности, при которых достигается желанная величина прибыли и денежного потока.

Эффективность управления потоками проявится в росте коэффициента корреляции, снижении коэффициентов вариации, снижении величины среднего денежного остатка, повышении коэффициентов долгосрочной и краткосрочной денежно-потоковой ликвидности, рентабельности остатка и поступления средств.

Научный руководитель — доцент *Е. Г. Тютрюмова*

АНАЛИЗ ПРОЕКТА «ГЕНЕТИЧЕСКАЯ КАРТА ЗДОРОВЬЯ»

Е. С. Алексеева, К. В. Шунков

Новосибирский государственный университет
экономики и управления (НИНХ)

Одной из важных и актуальных проблем нашей страны является здоровье населения. Состояние здоровья населения в настоящее время характеризуется низким уровнем рождаемости и высоким уровнем общей смертности (особенно среди мужчин трудоспособного возраста). Охрана жизни и здоровья — высших благ человека — приобретает в настоящее время первостепенное значение. Генетическая карта, генетический паспорт — это ДНК-диагностика мутаций в ряде генов, отвечающих за регуляцию ключевых процессов в организме человека. Наследственные изменения (мутации) в определенных генах могут увеличивать риск развития определенных заболеваний в десятки и сотни раз. Начальные стадии многих заболеваний протекают почти бессимптомно и пациенты обращаются к врачу слишком поздно, поэтому для осуществления своевременной диагностики и профилактики так важно знать свой уровень риска. От мутаций невозможно избавиться, но можно минимизировать их влияние на здоровье человека с помощью индивидуально-подобранных диет, физических нагрузок, лекарственных средств и других профилактических процедур. Генетическую карту достаточно составить один раз и она сохранит свою актуальность в течение всей жизни человека.

Центр Новых Медицинских Технологий (ЦНМТ), созданный в 2002 году, был камерным проектом для Академгородка. За 14 лет динамичной работы ЦНМТ стал настоящим многопрофильным лечебно-диагностическим учреждением. Основной упор в ЦНМТ делается на разработку и внедрение комплексных программ обследования. На основе анализа проекта можно сделать вывод о том, что наука в области здравоохранения в Сибири, и в России в целом, активно развивается, единственной глобальной проблемой остается финансирование. Так как ученые специалисты Академгородка разработали множество методов лечения, а также вакцин от различных заболеваний, но для повсеместного их применения не хватает финансовых средств, поэтому считаем необходимым принятие государством мер по оказанию дополнительной финансовой поддержки проектам в области медицины и здравоохранения.

Научный руководитель — канд. экон. наук, ст. преподаватель
Н. С. Ермашкевич

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФРАНЧАЙЗИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е. Ю. Анкуд

Сибирский университет потребительской кооперации

В последние годы франчайзинг активно развивался. Его основные преимущества: использование известного бренда делает бизнес более стабильным, позволяет снижать затраты и увеличивать объемы деятельности за счет репутации у потребителей; кроме бренда франчайзи получает доступ к опыту организации бизнеса успешной компании, бизнес развивается более быстрыми темпами; франчайзер решает многие практические вопросы: проектные работы, подготовка сотрудников, лизинг оборудования, централизованные поставки.

В условиях кризиса многие компании отказываются от франчайзинга, т.к. считают невыгодным начинать и вести бизнес в таких условиях. Сдерживающие факторы — нестабильность экономики РФ, отсутствие у многих потенциальных франчайзи необходимого стартового капитала. В то же время что касается франшиз мирового уровня и качественного продукта, на них всегда был и будет постоянный спрос и предложение.

В сложных условиях все представители франшиз разделились на две группы: тех, кто выжимает последнее из своих региональных партнёров, которые в результате разоряются, и тех, кто помогает франчайзи сохранить бизнес. Новые участники сегодня сразу выбирают тех франчайзеров, которые именно в кризис научились идти навстречу партнёру. С точки зрения другой стороны, важно сделать правильный выбор франчайзи. Это должны быть профессионалы, с опытом успешной работы и амбициями.

В любой ситуации, для качественного ведения бизнеса и достижения стратегических целей важно соблюдать четкие правила и последовательные действия. Франчайзинг — действенная система, позволяющая малому бизнесу в сжатые сроки сформировать свой статус и доходность, а крупным компаниям подтвердить свою роль на рынке и увеличить капитал. Все это подчеркивает значимость франчайзинговой системы, которую можно рассматривать как один из инструментов успешного развития экономики России.

Научный руководитель — ст. преподаватель *И. П. Боброва*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Я. С. Апина

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Достижение любой задачи, стоящей перед предприятием, в той или иной мере, обязательно связано с финансами: затратами, доходами, денежными потоками, а реализация любого решения, в первую очередь, требует финансового обеспечения.

Финансовая политика выступает одним из инструментов, который обеспечивает целенаправленную интеграцию всех конкурентных и функциональных стратегий в единую, целостную корпоративную стратегию.

Разработанная финансовая политика позволяет предприятию не снижать темпов развития, особенно тогда, когда исчерпаны самые очевидные резервы роста, такие как неохваченные рынки, дефицитные продукты, пустые ниши.

Финансовая политика предприятия — это целенаправленное использование финансов для достижения стратегических и тактических задач, например, усиление позиций организации на рынке; достижение приемлемого объема продаж, прибыли и рентабельности активов; увеличение собственного капитала; сохранение платежеспособности и ликвидности баланса.

Указанные задачи индивидуальны для каждого хозяйствующего субъекта, так как предприятия могут иметь различные интересы в вопросах формирования и использования прибыли, выплаты дивидендов, регулирования затрат производства, увеличения имущества и объёмов продаж.

К основным направлениям разработки финансовой политики предприятия относятся: анализ финансово-экономического состояния предприятия; разработка учетной и налоговой политики; выработка кредитной политики предприятия; управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью; управление издержками, включая выбор амортизационной политики; выбор дивидендной политики.

Финансовая политика служит общим ориентиром при принятии всех финансовых решений организации по конкретным направлениям деятельности: кредитной, налоговой, амортизационной, дивидендной и т. д.

Мероприятия по совершенствованию финансовой политики способны повысить рыночную стоимость компании и увеличить конкурентоспособность организации.

Цель исследования — разработка теоретических и методологических положений финансовой политики организации, развитие методического инструментария ее совершенствования.

В докладе рассматривается методика разработки и совершенствования финансовой политики организации на примере ООО «Компания БКС» с учетом взаимосвязи финансовой политики с другими направлениями деятельности в организации.

Разработанная программа используется для дипломного проектирования и решения исследовательских задач.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент Э. С. *Боронина*

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

А. А. Бадакина

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Оценка рыночной стоимости бизнеса особенно важна, учитывая возросший объем сделок на рынке слияний и поглощений в недавнем прошлом и разразившийся кризис, в условиях которого точность оценки должна быть как можно выше. Актуальность данной темы очевидна, что также подтверждается большим количеством дискуссионных положений в определении единых теоретико-методологических подходов к определению рыночной стоимости бизнеса, соответствующей сложившимся в России социально-экономическим, научно-техническим и правовым условиям.

Оценка стоимости предприятия применяется не только в процессе купли-продажи бизнеса или его отдельной части, но и при инвестировании, кредитовании, страховании, исчислении налогооблагаемой базы, реструктуризации предприятия и др. Важным является и тот факт, что с помощью оценки стоимости бизнеса выявляются различные подходы к его управлению, что обеспечивает наиболее эффективные пути его развития.

В современной экономике динамично развиваются предприятия сферы услуг, которая постепенно становится одним из ведущих секторов экономики. На практике к оценке стоимости таких предприятий относительно чаще прибегают при их продаже. Редко оценка подобных предприятий проводится с целью увеличения эффективности их управления. В оценочной деятельности использование традиционных методов для определения стоимости предприятий сферы услуг осложняется наличием ряда ограничений, связанных с особенностями данного бизнеса. Нередко сделки по купле-продаже малых предприятий осуществляются по заниженной стоимости.

Необходимо исследовать основные теоретические, правовые и методические аспекты оценки стоимости малого бизнеса, определить рыночную стоимость предприятия малого бизнеса (на примере станции технического обслуживания ООО «СМАРТ-СЕРВИС» станция технического обслуживания) для совершения сделки купли-продажи.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. И. Лобанова*

ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

С. С. Баев, М. И. Штокаленко

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

Многие хотели открыть свое дело. И мы принадлежим к их числу. После нескольких удачных и не очень проб, мы выявили некий простой алгоритм действий, которым мы бы хотели поделиться.

Выбор ниши. Определение компетенции — необходимо понять, в чем вы разбираетесь лучше, чем другие. Выбор региона — крайне важно при выборе ниши думать о том, что ваш бизнес может в будущем расширяться географически. Определение целевой аудитории — необходимо подробно описать, кто ваш клиент, вплоть до возраста, заработка, а иногда даже и пола. Барьеры для входа — если существуют какие-то препятствия при входе на рынок (лицензии, инвестиции, патенты и т. д.), которые для вас будут проблематично преодолеть, то не надо входить в такие ниши в начале предпринимательской деятельности.

Создание сайта. Сайт нужен для того, чтобы люди о вас узнали. Так же с помощью Интернета поток ваших клиентов увеличится. Главное сделать все грамотно. Для этого нужно определить цели сайта. Для дальнейших действий вам понадобится помощь компетентного специалиста, так как если вы не обладаете навыками графического дизайна и программирования, сайт будет выглядеть непрезентабельно или вовсе не работать.

Маркетинг. Здесь нужно опираться на то, какую целевую аудиторию вы выбрали. Неразумно размещать объявления на остановках, если ваш товар или услуга рассчитана на обеспеченных людей, и наоборот. Подготовьте качественный рекламный материал, выберите рекламные площадки, анализируйте конкурентов по рекламе — это то, без чего ваши усилия будут равны нулю.

Продажи. Сам по себе маркетинг будет бесполезным, если вы не сможете преподнести свой товар. Создавайте речевые модули, фиксируйте каждую покупку, анализируйте спрос и многое другое.

Естественно это не единственный правильный вариант развития, а лишь опыт, полученный лично нами. При организации своего бизнеса важно учитывать его специфику, т.к. для некоторых видов предпринимательства, некоторые пункты данного алгоритма могут являться бесполезными.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *А. А. Шерстяков*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОДХОД В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

А. Е. Байкова, Д. А. Огнев

Новосибирский государственный университет
экономики и управления (НИНХ)

Сегодня управление организацией приобретает все более предпринимательский характер. Некоторые компании успешно используют отдельные элементы предпринимательского управления, другим удалось стать полностью предпринимательскими организациями. Неопределенность и нестабильность внешней среды, глубина и скорость происходящих в ней изменений будут возрастать и дальше, поэтому организациям необходимо адаптироваться не только к настоящим условиям, но и обеспечить такую способность на длительный период. Компании, использующие стратегический подход в управлении, прогнозируют будущие изменения в окружающей среде и стремятся подготовить организацию к ним заранее, обеспечивая ее эффективную работу на более длительный срок. Именно предпринимательское управление позволяет создать организацию, способную лучше других адаптироваться к непрерывным изменениям внешней среды.

Предпринимательское управление предполагает систематическую целенаправленную деятельность по реализации функций управления, изменяя роли этих функций. Возрастает роль предвидения, стратегического представления, меньшая роль отводится систематическому планированию, особенно в малых организациях. Важную роль в предпринимательском управлении играет лидер.

Особенностями предпринимательского подхода является то, что, власть сосредоточена в руках руководителя; создание стратегии в предпринимательском стиле характеризуется решительным движением вперед вопреки неопределенности ситуации; развитие-главная цель предпринимательской организации.

Основными достоинствами предпринимательского подхода считается выдвигание на первый план таких важнейших аспектов формирования стратегии, как упреждающий (проактивный) характер и роль индивидуального руководства, стратегического видения в формировании стратегии.

Говоря о недостатках предпринимательского подхода можно отметить, что он сводит формирование стратегии к поведению одного человека; приводит к патологии лидерства; снижает «иммунитет» компании к кризисным ситуациям; иногда отрицательно отражается на мотивации подчиненных из-за неконкретности, невнятности стратегических «прозрений» лидера.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Н. А. Огородникова*

КОНКУРСЫ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА КАК ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. М. Батурин

Новосибирский государственный технический университет

В настоящее время одним из методов увеличения конкурентных преимуществ является улучшение качества продукции или оказания услуг, а также качество бизнес-процессов и системы управления организации.

Серьезная конкурентная борьба обусловила в странах с развитой рыночной экономикой разработку программ повышения качества. В научных исследованиях и в практической деятельности возникла необходимость выработки объективных показателей для оценки способностей организаций производить продукцию с необходимыми качественными характеристиками. В связи с этим, Правительство РФ учредило Премию в области качества от 12 апреля 1996 года № 423. Организации-участники конкурса оцениваются в баллах по модели, включающей в себя две группы критериев: первая группа критериев характеризует, как организация добивается результатов в области качества, что делается для этого («возможности»); вторая группа критериев характеризует, что достигнуто («результаты»).

Автором были проанализированы результаты деятельности компаний, которые стали победителями Премии Правительства РФ в области качества. Так, в АО «Производственное объединение „Уральский оптико-механический завод“ имени Э. С. Яламова» изменилась динамика выручки от реализации. На примере ПАО «Нижнекамскнефтехим» обратим внимание на выпуск товарной продукции и экспорт продукции. Начиная с 2010 г. (после победы в конкурсе) эти два показателя стали расти довольно динамично.

И третий пример — ОАО «ТАИФ-НК», в котором обратим внимание на структуру качества произведенного дизельного топлива. К 2012 г. количество топлива с содержанием серы не более 2000 ppm сократилось, т. е. качество топлива улучшилось. Объем производства дизельного топлива примерно одинаковый. Сделаем акцент на структуру выручки дизельного топлива 2011 и 2012 гг. Объем выручки увеличился на 12 %, что не может не свидетельствовать об увеличении объемов реализации дизельного топлива за границей.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга и сервиса НГТУ *В. В. Колочева*

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

С. Б. Бегенова

Новосибирский государственный технический университет

Процесс движения товара разделяется на подпроцессы: «производство — распределение — потребление». Ввиду слабой связи между данными подсистемами, можно часто наблюдать разбалансированность системы. Подобный дисбаланс может вызвать эффект хлыста. При данном эффекте флуктуации заказов увеличиваются по мере движения по цепи поставок от ритейлеров к дистрибьюторам и далее к производителям и их поставщикам.

Причины такого эффекта могут быть следующие: недостаток обмена информацией, некорректная реакция на задержку поставок, неточное прогнозирование, колебания цен, нормирование запасов.

Зададимся вопросом, действительно ли недостаток информации увеличивает флуктуацию заказов? Для ответа на данный вопрос были рассмотрены две модели.

В первой модели для принятия решения о размере заказа используется только «локальная» информация.

$$x_t = x_{t-1} + v_{t-1} - d_t \text{ for } t=0,1,2,\dots$$
$$\text{где } v_t = \begin{cases} d_t & \text{if } 0 \leq x_t \leq M_x \text{ or } x_{t-1} \leq x_t \leq 0 \text{ or } x_{t-1} \geq x_t > M_x \\ d_t - x_t & \text{if } x_t < 0 \leq x_{t-1} \\ d_t + x_{t-1} - x_t & \text{if } x_t \leq x_{t-1} < 0 \\ d_t - \text{Min}(d_t, x_t - M_x) & \text{if } x_{t-1} \leq M_x < x_t \\ d_t - \text{Min}(d_t, x_t - x_{t-1}) & \text{if } M_x \leq x_{t-1} < x_t \end{cases}$$

$$y_t = y_{t-1} + u_{t-1} - v_t \text{ for } t=0,1,2,\dots$$
$$\text{где } u_t = \begin{cases} v_t & \text{if } 0 \leq y_t \leq M_y \text{ or } y_{t-1} \leq y_t \leq 0 \text{ or } y_{t-1} \geq y_t > M_y \\ v_t - y_t & \text{if } y_t < 0 \leq y_{t-1} \\ v_t + y_{t-1} - y_t & \text{if } y_t \leq y_{t-1} < 0 \\ v_t - \text{Min}(v_t, y_t - M_y) & \text{if } y_{t-1} \leq M_y < y_t \\ v_t - \text{Min}(v_t, y_t - y_{t-1}) & \text{if } M_y \leq y_{t-1} < y_t \end{cases}$$

Во второй модели оптовый продавец получает информацию о спросе от ритейлера и знает о его текущем уровне запасов.

$$y_t = y_{t-1} + u_{t-1} - v_t \text{ for } t=0,1,2,\dots$$

$$\text{где } u_t = \begin{cases} v_t & \text{if } 0 \leq x_t \leq M_x \text{ or } x_{t-1} \leq x_t \leq 0 \text{ or } x_{t-1} \geq x_t > M_x \\ v_t - x_t & \text{if } x_t < 0 \leq x_{t-1} \\ v_t + x_{t-1} - x_t & \text{if } x_t \leq x_{t-1} < 0 \\ v_t - \text{Min}(d_t, x_t - M_x) & \text{if } x_{t-1} \leq M_x < x_t \\ v_t - \text{Min}(d_t, x_t - x_{t-1}) & \text{if } M_x \leq x_{t-1} < x_t \end{cases}$$

Результаты моделирования позволяют увидеть реальное воздействие недостатка обмена информации на эффективность цепи поставок, а также то, что надлежащий обмен информацией между оптовиком и ритейлером может оптимизировать цепь поставок и снизить расходы.

Научный руководитель — д-р техн. наук, профессор *Т. В. Авдеенко*

ВЕНДИНГОВАЯ ТОРГОВЛЯ

С. А. Белимов

Сибирский университет потребительской кооперации

Актуальность нашего исследования состоит в том, что вендинговый бизнес считается одним из инновационных способов розничной торговли. Выбор направления нашего исследования обусловлен тем, что данный сегмент рынка можно охарактеризовать как рынок со сравнительно небольшой конкуренцией, стабильно развивающийся, высоко-рентабельный.

Основная идея вендинга — выход на рынок профессионального обслуживания населения через автоматизированную розничную торговлю продуктами питания.

Цель вендинговой торговли — наиболее полное удовлетворение потребностей граждан, которые по месту работы, учебы, делам нуждаются подобного рода услуге, особенно в местах, где отсутствует горячее питание и напитки.

Методы исследования: математические расчеты и финансово-экономические анализ, сравнение. Экономическое обоснование расчетов основано на материалах опроса потенциальных потребителей.

Достоинства торговых автоматов: скорость осуществления покупки, низкие затраты на реализацию товаров, высокая прибыль и быстрая окупаемость.

Реализация вендинговой торговли осуществляется путем развития сети торговых автоматов по продаже продуктов питания, максимально приближенных к потребителю, посредством размещения торговых автоматов в учебных заведениях, бизнес-центрах и места массового скопления населения, где отсутствуют точки питания.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. И. Леоненко*

ПОСТРОЕНИЕ ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫХ ДИАГРАММ ПРИ АНАЛИЗЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ РИСКОВ

А. В. Белобородова, Д. С. Суслопарова

Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)

Одной из важных и актуальных проблем безопасности выполнения строительно-монтажных работ в жилых районах является анализ условий возникновения и развития аварий башенных кранов. Современными инструментами анализа являются моделирование возможного поведения крана, в том числе и 3D моделирование, обнаружение причинно-следственных зависимостей аварии и обстоятельств ее вызвавших и др. методики. Несмотря на то, что в РФ строительная деятельность регулируется специализированными законами и нормативно-правовыми актами, наиболее частыми причинами аварий башенных кранов являются нарушение требований производственных инструкций.

Для наглядного представления причинно-следственных связей между объектом анализа и влияющими на него факторами была использована диаграмма Исикавы. Построение диаграммы обеспечивает системный подход к определению фактических причин возникновения проблемы падения башенных кранов на строительных площадках. Для построения диаграммы авторами были исследованы случаи падения башенных кранов за последнее десятилетие. Анализ диаграммы показал, что для снижения строительных рисков особое внимание следует обращать на зоны возможного падения крана в случае аварии. Поскольку в подавляющем большинстве случаев зона падения превышает зону ограждения строительной площадки можно сделать вывод о том, что размеры опасной зоны работы башенного крана должны быть ограничены не только зоной возможного выполнения грузоподъемных операций, но и размерами зоны возможного падения крана в случае аварии. В зависимости от технических характеристик крана разработаны рекомендательные значения таких зон.

Результаты проведенной исследовательской работы и разработанные на их основе рекомендации по снижению строительных рисков имеют социально-экономическую значимость, обусловленную программой обеспечения безопасности жилых домов «Безопасный дом».

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *Л. А. Максименко*

АНАЛИЗ РЫНКА КОФЕ ГОРОДА НОВОСИБИРСКА

Н. В. Беспалова

Новосибирский государственный технический университет

Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что около пятой части всего рынка безалкогольных напитков в России приходится на долю кофе, и объем продолжает увеличиваться. В России кофе не выращивают, поэтому его завозят из стран Бразилии, Колумбии, Кении и др. (до 140 тыс. тонн в год). Нестабильность валютного рынка сильно влияет на ценовой уровень импортной продукции. В 2015 году в России был принят Федеральный закон «О присоединении РФ к Международному соглашению по кофе», что упростило и стабилизировало поставки сырого и жареного кофе. Развивается российское производство, что снижает цены на кофейную продукцию. В работе был проведен анализ рынка кофе, а именно кофейного сырья и готовой продукции. Количество ввозимого кофе резко выросло (на 250 тыс. тонн) по сравнению с 1998 годом и продолжает расти; ввоз готовой продукции сократился из-за роста российского производства по обработке кофейного сырья (составляет 48 % от ввозимого). Лидерство поделили между собой «Орими Трейд», «Московская кофейня на паях», «Грант». Так же были исследованы предпочтения россиян, непосредственно влияющие на спектр и количество видов производимой продукции (68 % — экстракты, концентраты, эссенции; 31 % — кофе без кофеина и жаренного; 1 % — продукты на основе концентратов).

С каждым годом растёт интерес к зерновому кофе. Для получения данных об уровне потребления напитков из свежемолотых кофейных зёрен было проведено исследование (опрос) в наиболее популярных точках по приготовлению кофе (кофейнях) города Новосибирске. Были использованы следующие показатели: количество кофеен в городе и среднее количество проданных чашек кофе в день в них. Была проведена оценка емкости рынка: 8300 чашек кофе в день и соответственно более 3 млн чашек в год продаётся/выпивается. Можно сделать вывод, что рынок кофе Новосибирска очень мал в количественном отношении и недостаточно насыщен. Российский кофейный рынок развивается очень динамично, демонстрируя ежегодный прирост 10–12 %.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *М. Е. Цой*

ОЦЕНКА ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА) КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Д. С. Богданова

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Оценка бизнеса в настоящее время приобретает все большую актуальность, без нее не обходится почти ни одна сделка в нашей экономике. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что по мере развития рыночных отношений потребность в оценке бизнеса постоянно возрастает.

Целями оценки предприятия (бизнеса) могут быть:

- повышение эффективности управления предприятием;
- обоснование инвестиционного решения;
- разработка плана развития (бизнес-план);
- определение текущей рыночной стоимости предприятия в случае его частичной (полной) покупки (продажи), при выходе одного или нескольких участников из обществ;
- определение стоимости ценных бумаг предприятия, паев, долей его капитала;
- определение кредитоспособности предприятия и величины стоимости залога при кредитовании;
- определение налогооблагаемой базы предприятия и др.

Особенностью процесса оценки стоимости является ее рыночный характер. Оценка не ограничивается учетом лишь одних затрат на создание или приобретение оцениваемого объекта. Она обязательно учитывает совокупность рыночных факторов: фактор времени, фактор риска, рыночную конъюнктуру, уровень и модель конкуренции, экономические особенности оцениваемого объекта, его рыночное реноме, а также макро и микроэкономическую среду обитания.

Результатом анализа является определение наилучшего и наиболее эффективного использования собственности, иначе говоря, определение направления использования собственности предприятия юридически, технически осуществимо и обеспечивает собственнику максимальную стоимость оцениваемого имущества.

Научный руководитель — канд. юрид. наук, ст. преподаватель
О. И. Калюжная

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ УСЛУГ ПО АРЕНДЕ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА ДЛЯ ПРИГОРОДНЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ

Ю. А. Борисова

Сибирский государственный университет путей сообщения

В современных условиях роль ОАО «РЖД» сводится к предоставлению материальной базы перевозчикам пассажиров. В действующей системе организации пассажирских перевозок оказание услуг пригородным компаниям реализуется моторвагонными депо. Однако, как показал анализ результатов деятельности этих предприятий за 2012–2015 гг., эти услуги часто оказываются убыточными как для операторов, так и для ОАО «РЖД», что связано, прежде всего, с особенностями построения тарифов, их социальной направленностью и неполным возмещением выпадающих доходов местными администрациями. С другой стороны, методические подходы для расчета ставок за услуги по аренде электропоездов не позволяют получить ОАО «РЖД» стабильный положительный финансовый результат. В связи с этим, в последние годы компания уделяет особое внимание сокращению издержек. Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что улучшение финансового результата, полученного в 2013–14 гг., является заслугой самих предприятий, которые существенно ограничили рост текущих расходов, однако резервы такого сокращения затрат практически исчерпаны, поэтому требуется повышение внимания и заинтересованности руководства регионов в части финансирования пригородных перевозок для дальнейшего развития данного вида услуг.

С другой стороны ОАО «РЖД» совершенствует подходы к формированию ставок на услуги, оказываемые пригородным компаниям для достижения их рентабельности. Первым шагом стало принятие в 2015 году новой методики по расчету ставок по капитальному ремонту подвижного состава. Применение этой методики позволило получить положительный финансовый результат по данной услуге, которая все эти годы была убыточной. В результате ставки по капитальному ремонту в 2015 году увеличились от 3 до 4,5 раз (остальные ставки были проиндексированы на 14 %).

Дальнейшее развитие данных механизмов позволит повысить рентабельность оказываемых услуг для владельца инфраструктуры и обеспечить успешное взаимодействие с пригородными перевозчиками.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *М. О. Северова*

РОЛЬ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В РОССИИ

И. В. Брауэр

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Рынок недвижимости в РФ является одним из крупнейших сегментов национальной экономики. Вместе с тем его развитие во многом зависит от положения дел в других ключевых отраслях хозяйства. Рынок недвижимости России чувствителен к кризисам, к макроэкономической ситуации. Основа сделок с жилыми объектами — правоотношения, предмет которых — купля-продажа и аренда коммерческой собственности.

Оценка стоимости имущества в настоящее время является одним из самых распространенных и наиболее ответственных видов независимой оценки. Действительно, ведь при продаже имущества значение величины стоимости, которую определит оценщик, исключительно важно, ведь именно эту сумму получит продавец или заплатит покупатель, а когда речь идет о дорогостоящем имуществе значимость результатов оценки возрастает многократно. Этим и обусловлена актуальность выбранной темы.

Нужно отметить, что сделка с недвижимостью выполняет ряд важнейших функций для национального хозяйства. Таким образом, рынок недвижимости — один из важнейших драйверов роста экономики страны в целом.

Следует иметь в виду, что суд, органы по управлению имуществом, прокуратура, крупные банки, страховые компании принимают экспертные заключения по оценке недвижимости, которые выполняются только «уполномоченными» оценщиками. Это требование не распространяется на оценку частных квартир, домов, офисов. Итак, сегодня оценка недвижимости вошла в жизнь не только бизнесменов и предпринимателей, но и обычных граждан. Сделки с недвижимостью носят частный характер, предлагаемая информация бывает не всегда верной и полной. Поэтому профессиональная независимая оценка недвижимости наиболее востребованный вид оценочной деятельности. Но и самим гражданам необходимо владеть определенной базой знаний в этой области.

Научный руководитель — ст. преподаватель кафедры управления бизнес-процессами *О. А. Мирошникова*

ИСТОРИЯ ВЕДЕНИЯ УЧЕТНО-СТАТИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ И ПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Э. Д. Бубликова

Сибирский государственный университет путей сообщения

В Федеральном законе о «О Всероссийской переписи населения» цель переписи определена как «сбор сведений о лицах, находящийся на определенную дату на территории Российской Федерации».

Важнейшая задача учетно-статистических операций — представить картину общества в целом и выявить место каждого гражданина, вне зависимости от социального статуса и национальности, получить необходимые статистические данные для разработки эффективных программ.

История статистики периода ее зарождения неотделима от общей истории человечества. Пути её развития у разных народов в этой связи различны.

На Руси первую перепись провели татаро-монголы в 1245 году. Последняя перепись производилась в 2010. Ее результаты включены в итоги мировой переписи населения, проводимой по Всемирной программе переписей населения и жилищного фонда.

Учетно-статистическая операция решает широкий спектр организационных вопросов в переписи населения.

Благодаря переписи населения государство получает обобщенные сведения об экономической, социальной и демографической информации.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *О. Ю. Хекало*

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Е. И. Буймова

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Конкуренция (от лат. *conspicito* — сбегаюсь, сталкиваюсь) — соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

Конкуренция — соперничество, состязание:

- между кем? — между производителями однотипных товаров, услуг;
- за что? — за привлечение как можно большего числа покупателей;
- во имя чего? — для получения максимальной прибыли.

Актуальность конкурентоспособности проявляется в том, что специфика переходного этапа рыночных отношений в России изменяет характер деятельности предприятия в экономической среде. Изменение устойчивой среды, а также целевых установок предприятия вызывает необходимость внедрения новых методов управления его внутренними подсистемами (бизнес-процессами), обеспечивающими максимальную адаптацию в конкурентной среде.

Цель работы: анализ конкурентоспособности инновационного предприятия.

Для достижения поставленной цели, необходимо выполнить задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты конкурентоспособности;
- проанализировать экономическую эффективность инновационного предприятия;
- разработать инновационную стратегию по повышению конкурентоспособности.

Объект исследования — ООО «Полярис-экспорт».

Предмет исследования — конкурентоспособность предприятия.

Важнейшим источником создания и удержания конкурентного преимущества является постоянное обновление и инновационное развитие производства.

Термин конкуренции интерпретируется в различных аспектах, оно не охватывается какой-либо универсальной значимостью. В настоящее время не существует общепринятого определения этого понятия, тем не менее, все единогласно признают, что конкуренция — «одна из наиболее ярких отличительных особенностей бизнеса, двигатель экономического прогресса, механизм самореализации рыночной экономики».

ООО «Полярис-экспорт» — крупнейший производитель мороженого в Новосибирской области. Эта компания, относится к тем производителям, которые действительно знают, как делать мороженое «со вкусом из детства», каким оно делалось в СССР, так как компания производит мороженое более 35 лет.

Ключевыми конкурентами компании являются такие производители как: ООО «Инмарко», доля рынка этой компании по Новосибирской области — 28,7 %, при объеме продаж 90 800 тонн; Группа компаний «Русский холод» с долей рынка — 15,2 % и объемом продаж 31 200 тонн; ООО «Гулливер», имеющий в своем распоряжении 15,2 % рынка, при этом продажи компании равны 56100 тонн.

Однако несмотря на наличие сильнейших конкурентов, ООО «Полярис-экспорт», не уступает лидерские позиции. Компания предлагает широкий ассортимент товаров, обладает уникальной продукцией, благодаря мощнейшему инновационному оборудованию и высокой производительностью труда предприятие с каждым годом выходит на рынок с новыми силами.

«Мороженое, которое любят!» — этот слоган компании, который остается неизменным с момента ее основания и по сей день. Мороженое — это удивительно лакомство как для взрослых, так и для детей, оно никого не оставит равнодушным.

Конкуренция — одна из составляющих экономической системы. Опираясь на поставленные задачи, удалось раскрыть теоретические аспекты конкурентоспособности, проанализировать экономическую эффективность инновационного предприятия.

На базе проведенных исследований были выявлены сходства и различия между производителями мороженого, их ключевые особенности и определены явные недостатки. Это позволило ООО «Полярис-экспорт», разработать мероприятия по устранению имеющихся проблем и наметить пути для дальнейшего повышения конкурентоспособности предприятия.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *О. В. Тумова*

ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНОК ПРОФНАСТИЛА

Д. А. Бурцев

Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)

Для того чтобы оценить возможности создания нового производства профнастила необходимо провести анализ рынка и выяснить возможности создания и развития бизнеса. Профнастил как вид строительного материала предлагается на рынке кровельных материалов. Рынок кровельных материалов в России в последнее время активно развивается, что во многом связано с увеличением объемов строительных и ремонтных работ. Наиболее перспективными материалами являются профнастил, еврошифер и гибкая черепица, которые лидируют по предпочтениям потребителей (59 %, 21 % и 9 % соответственно). Пока их доля не превышает 30 % от общего объема кровельного фонда малоэтажного строительства страны. Профнастил входит в стандарт-класс, который рассчитан на потребителей среднего уровня, что дало большой спрос на него. Профнастил отвечает четырем главным принципам потребительского спроса: цена, срок эксплуатации, внешний вид, трудоемкость монтажа. Профнастил является универсальным строительным материалом, подходит как для кровли, так и для сооружения ограждений и заборов. Основными потребителями профнастила являются частные домостроения. Спрос на кровельные материалы на российском рынке значительно превышает предложение. По оценкам экспертов, ежегодный спрос на кровельные материалы составляет около 1 млрд м², тогда как объем российского рынка — лишь 400–450 млн м² в год. На рынке профнастила имеются крупные производители, но потребительский спрос намного превышает предложение. В ближайшие годы для ведущих производителей кровельных материалов высока вероятность появления государственных заказов на производство. В этом случае на рынке возникнет еще больший дефицит материалов, особенно для частных лиц. Однако в данный период есть все шансы для укрепления мелких предприятий и увеличения их присутствия на рынке. Производство профнастила не требует высококвалифицированных кадров, оно не является трудоемким и нуждается только в одном виде сырья. На основе обзора бизнес-планов по созданию производства профнастила можно заключить, что такое производство экономически целесообразно.

Научный руководитель — канд. экон. наук, профессор *Т. А. Ивашенцева*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ DCF НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ОТРАСЛИ АВИАПЕРЕВОЗОК

В. А. Бутаков

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Модель дисконтирования денежных потоков (DCF) в практике управления предприятием используется для целей принятия и оценки стратегических решений. При построении модели DCF выявлены актуальные проблемы: отсутствие единого методологического подхода, регламентирующего процесс построения модели DCF; использование различных вводных и контрольных показателей, формул расчета в моделях DCF одних и тех же отраслей/ компаний.

В рамках стратегического управления стоимостью компании на основе модели DCF (на примере ПАО «Аэрофлот») для прогнозирования денежных потоков и принятия управленческих решений для детализации целесообразно использовать отдельное направление (маршрут). Это объясняется уникальной спецификой ценообразования, а также протяженностью поездки и типом используемых ВС по каждому из направлений. Высокая капиталоемкость формирует значительный уровень постоянных издержек бизнеса. Критерием отказа для компании от направления служит отрицательная маржинальная, а не полная, прибыльность. Для целей укрупненного анализа возможно группирование по регионам, в пределе — по ВВЛ и МВЛ (внутренним и международным направлениям). Для построения DCF источником вводных отраслевых показателей (пассажиропоток, загрузка кресел, грузооборот, выполненный пассажирооборот) могут служить отчеты транспортной клиринговой палаты и управленческая отчетность.

Как правило, основным источником дохода авиакомпании являются пассажирские перевозки. Все индикаторы для расчета выручки готовятся как отдельно для каждого маршрута, так и для всей компании. Прогноз пассажиропотока ввиду его высокой коррелированности с ВВП можно индексировать в соответствии с прогнозным приростом реального ВВП. Для повышения точности прогноза возможен расчет удельного дохода с учетом эластичности спроса к тарифу у каждой категории пассажиров по каждому из направлений. В качестве преимуществ исследования можно обозначить его прикладной характер, а также учет отраслевой специфики при построении модели DFC.

Научный руководитель — канд. эконом. наук, доцент Э. С. Боронина

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ (ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ)

Н. Ю. Ваканова, А. Р. Абакумова

Сибирская академия финансов и банковского дела

Актуальность данной темы обусловлена тем, что с помощью маркетинговых исследований можно избежать лишних затрат и оценить состояние рынка, а также принять правильные управленческие решения. Маркетинговая деятельность, как одна из главных функций управления организацией, неотъемлемой составляющей которой является проведение маркетинговых исследований, должна обеспечивать устойчивое развитие и высокую конкурентную позицию экономических субъектов на рынке товаров и услуг с учетом состояния и высокой скорости изменений внутренней и внешней среды. Авторами проведено маркетинговое исследование, цель которого — оценка целесообразности открытия интернет-магазина компьютерных игр.

XXI век — это время информационных технологий, подъема сферы услуг и развлечений. На сегодняшний день практически каждый человек на нашей планете знает о существовании интернета и компьютерных игр. В настоящий момент большинство людей, которые играют в компьютерные игры, всё больше предпочитают покупку игр не в магазинах, а в сети интернет. Гипотеза заключается в том, что открытие нового магазина компьютерных игр дело весьма рискованное, которое, скорее всего, не принесёт ожидаемых доходов, а напротив, может повлечь за собой некоторые убытки для организации.

В ходе исследования было проведено анкетирование

Целевая группа: молодые люди от 12 до 23 лет, что обусловлено наибольшей заинтересованностью субъектов данной возрастной категории в компьютерных играх. *Количество респондентов составило 25 человек.* Для проведения исследования выбран один из методов полевых исследований — анкетирование.

На основе полученной информации после проведения маркетингового исследования были выявлены проблемы, решение которых поможет избежать больших затрат и минимизировать финансовые риски.

Научный руководитель — д-р экон. наук *О. В. Глушакова*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА МИКРОЭЛЕКТРОНИКИ

И. О. Весельев

Новосибирский государственный технический университет

Микроэлектроника является высокотехнологичной сферой, что обуславливает ее приоритетное место в развитии промышленности. Обострение политической ситуации и введение санкций актуализировали проблемы, связанные с огромной долей импорта микроэлектроники на гражданском рынке. Эти проблемы имеют исторические корни: ориентацию на военный сектор микроэлектроники и последующий распад СССР с потерей порядка половины технологий и производств. В результате чего отечественный производитель занимает всего лишь 16 % гражданского рынка микроэлектроники. Весомым вкладом государства в развитие микроэлектроники явилась разработка Стратегии развития электронной промышленности РФ на период до 2025 года и программы «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы. Важными результатами поэтапной реализации названных программ можно считать: создание платежной системы «Мир», использующей чипы российского производства компаний «Микрон» и «Ангстрем», внедрение электронных удостоверений личности и жетонов военнослужащих.

Глобальное отставание рынка микроэлектроники в России частично сокращено, но проблем еще предостаточно: это отставание в технологиях от зарубежных конкурентов, преобладание в выпускаемой продукции компонентов, а не конечных потребительских товаров, низкая инвестиционная привлекательность рынка для частных инвесторов, низкая патентная активность, высокая зависимость от гособоронзаказа.

По результатам проведенного SWOT-анализа были предложены следующие рекомендации по дальнейшему развитию отечественного рынка микроэлектроники: ввод импортной пошлины с целью защиты отечественного товаропроизводителя; создание благоприятного инвестиционного климата для инвесторов; запрет на закупку товаров иностранного производства для государственных нужд при наличии отечественных аналогов.

Результаты проведенного исследования использованы в курсовой работе, а также для разработки индикаторов мониторинга экономической безопасности корпораций микроэлектроники.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. В. Костяева*

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПОВЕДЕНЧЕСКОГО ПОДХОДА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

М. В. Витхина, В. А. Овчарова

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

В современном мире предпринимателями стало уделяться большое внимание изучению различных аспектов поведенческого подхода, рассматриваются возможности их применения в процессе управления персоналом. Хорошо подобранная команда специалистов, которые способны понимать и дополнять идеи друг друга и руководителя, и успешно превращать их, являются важным условием успеха предприятия на рынке.

В нашей работе мы рассмотрели применение поведенческого подхода в управлении персоналом в таких организациях как Торговый холдинг «Сибирский Гигант», публичное акционерное общество «Сбербанк России» и публичное акционерное общество «МТС».

Данные компании были выбраны потому, что они занимают лидирующие позиции на рынке товаров и услуг, как на российском рынке, так и на зарубежном (за исключением ТХ Сибирский гигант). Руководители данных компаний являются яркими лидерами.

Понимая, что ценности, интересы и потребности людей разных поколений, профессий и стран сильно различаются, необходимо для всех групп сотрудников постараться сформировать свое ценностное предложение, а также организовать процессы в области управления таким образом, чтобы привлечь к работе людей с различными жизненными позициями, устремлениями, представителей разных поколений. Также особое внимание необходимо уделить мотивации, причем в большей степени нематериальной.

В начале 20 века проводились различные эксперименты на предприятиях с целью выявления факторов, влияющих на производительность труда работников. В результате выяснилось, что факторы физического воздействия не оказывают особого влияния на результаты работы людей.

В заключение нашей работы были предложены некоторые рекомендации для руководителей тех предприятий, которые еще не используют поведенческий подход к управлению персоналом на своем предприятии.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *А. А. Емельянович*

ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ДЛЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ, ЧЕРЕЗ КФУ-АНАЛИЗ

И. Ю. Волков

Новосибирский государственный технический университет

В современных условиях рынка, ориентирующего каждого производителя и предпринимателя на удовлетворение потребностей клиентов, перед компанией встаёт глобальный вопрос об оценке её привлекательности для стейкхолдеров.

Существуют множество подходов к оценке различных групп стейкхолдеров, такие как ABC-анализ и XYZ-анализ, однако данные виды анализа позволяют увидеть лишь последствия проблемы, а не ее саму. Также к недостаткам данных видов анализа можно отнести то, что он базируется на узкоспециализированных данных, которые не отображают всей ситуации в компании.

В связи с этим был разработан КФУ-анализ, который позволит оценить привлекательность компании для стейкхолдеров, через оценку бизнес-процессов и ключевых факторов успеха компании. В этапы данного анализа входят:

1. Экспертная оценка бизнес-процессов;
2. Экспертная оценка влияние бизнес-процессов на формирование ключевых факторов успеха;
3. Разработка системы сбалансированных показателей;
4. Построение карты стейкхолдеров;
5. Построение поверхности нечёткого вывода.

Данный вид анализа позволит компаниям:

1. Выявить проблемные бизнес-процессы, которые влияют на привлекательность компании для стейкхолдеров;
2. Поверхность нечеткого вывода позволит компании, по результатам различных видов анализа, классифицировать стейкхолдеров, и разработать стратегию взаимодействия с ними;
3. Карта стейкхолдеров позволит компании увидеть полную картину зависимостей различных бизнес-процессов, ключевых факторов успеха и стейкхолдеров.

Разработанный КФУ-анализ может быть использован для решения исследовательских задач выбора дальнейшего направления развития предприятия.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *А. В. Кравченко*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ОГРАНИЧЕНИЙ БИЗНЕСА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ АУТСОРСИНГА

В. А. Выдрин

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС

В деловой практике аутсорсинг является популярным современным методом при управлении компании. Проблемами его применения становятся ограничение в существующем законодательстве, которое позволяет ограничить масштабы аутсорсинга если он будет использоваться в сомнительных финансовых операциях, а также наличие различных рисков во взаимоотношениях заказчика и аутсорсера. Усиливается актуальность в сфере подтверждения операций реальной деятельности для исключения сценариев квалификации операций (сделок) предприятия как сомнительных. В противном случае это влечет отказ со стороны банка в выполнении распоряжений клиента, замораживание денежных средств на счете, расторжение договора банковского счета, риски ухудшения деловой репутации и сложности при открытии счетов в других банках.

В ходе исследования разработаны следующие подходы в работе с аутсорсером для сохранения надежных отношений с банком: включение в текст контрактов формулировок о повышении ответственности и дисциплинированности аутсорсеров, использование принципа выбора партнера на основе исключения негативных факторов повышения риска клиента по **легализации доходов** в соответствии с правилами внутреннего контроля. Для этого необходимо анализировать виды деятельности аутсорсеров, которые могут вызвать подозрение, проверять их государственную регистрацию. При совпадении операций с критериями сомнительности требуется подготовить поясняющие и первичные документы, повышающие прозрачность бизнеса и свидетельствующие об их экономическом смысле. Рекомендуется предприятиям обратиться в банк перед оформлением контракта для проверки контрагента в списках экстремистов и в списках сомнительных клиентов. Реализация этих подходов позволит снизить риски ограничений бизнеса из-за мер по противодействию сомнительным операциям.

Научный руководитель — канд. юрид. наук *А. М. Выжитович*

АНАЛИЗ И СРАВНЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОГРАММ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОСКОРПОРАЦИЙ

Л. Р. Гильфанова, К. А. Крисанкова

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Для того, чтобы экономика России была конкурентоспособной на мировой арене, учитывая высокие темпы развития, актуально внедрение инноваций в экосистемах на различных уровнях, включая отраслевой. Государственные корпорации являются одним из основных институтов инновационного развития. Оценить вклад госкорпорации в сферу инноваций в национальном масштабе возможно на основании публичной информации, представленной в Программе инновационного развития (ПИР) на официальном сайте компании и иных открытых источниках. Чтобы государственные корпорации могли разработать качественные ПИР, в Минэкономразвития РФ (одна из основных целей которого — создание условий для развития инновационных отраслей экономики) разработано и размещено на официальном сайте более 20 методических материалов по регламентации управления инновационным развитием.

Цель проведенного исследования: на основе изучения паспортов ПИР госкорпораций «Росатом» и «Ростех» дать оценку качества и информативности данных документов, опираясь на методические материалы Минэкономразвития. Для подробного анализа содержания документа «Паспорт ПИР госкорпорации» разработана балльная система оценки качества каждого паспорта. Согласно ей уровень качества разработанного паспорта ПИР госкорпорации «Росатом» высокий (80 %), а вот для госкорпорации «Ростех» — всего 37 %. Последнее объясняется отсутствием ряда разделов и меньшей степенью детализации ПИР «Ростех», в отличие от четкого изложения информации у госкорпорации «Росатом». Далее было проведено сравнение ключевых показателей эффективности (КПЭ), указанных в паспорте ПИР госкорпораций, с фактическими КПЭ, указанными в годовых отчетах об их деятельности.

По результатам сравнения плановых и фактических показателей «Росатом» также лидировал. В свою очередь, завышенные фактические показатели «Ростех» ставят под сомнение их достоверность, так как в Паспорте ПИР КПЭ вообще не были представлены. Это еще раз подтверждает, что от качества составленного паспорта ПИР зависит качество реализации самой программы и, как следствие, эффективность внедрения инноваций в российскую экономику.

Научный руководитель — д-р экон. наук, профессор *И. Б. Адова*

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

К. М. Говор

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Актуальность темы обусловлена тем, что в производственно-экономической практике субъектов экономики появляется множество случаев, когда возникает необходимость оценить рыночную стоимость имущества физических и юридических лиц, так как сегодня рынок недвижимости переполнен и сложно самостоятельно выявить объект наиболее прибыльный и выгодный.

Недвижимость — это признанное недвижимым в соответствии с законом имущество. Одним из видов является коммерческая недвижимость — а именно земельные участки, сооружения или здания, которые используют для коммерческой деятельности с дальнейшим извлечением прибыли, дохода от аренды, от инвестиций.

Существует три подхода к оценке недвижимости: затратный, сравнительный, доходный. Для коммерческой недвижимости приоритетным является доходный подход, так как при его использовании рассматривается возможность окупаемости вложенных в недвижимость денежных средств за определенный период.

На сегодняшний день совершенно точно можно говорить о том, что рынок коммерческой недвижимости города Новосибирска насыщен предложениями самого различного уровня. Однако, особенность заключается в том, что далеко не на все существующие предложения имеется спрос, некоторые варианты остаются практически без внимания потенциальных покупателей.

Оценка коммерческой недвижимости учитывает размер дохода, риск и период, связанный с его получением; оценка принимает во внимание множество факторов, влияющих на способность объектов недвижимого имущества приносить доход (местоположение, состояние, качество, функциональное назначение и т. д.).

Рыночная стоимость объекта оценки коммерческой недвижимости — наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. И. Лобанова*

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ДЛЯ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

С. С. Гормольсова

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

Налаженное и оперативное информационное обеспечение в банке является залогом успеха в конкурентной борьбе, важнейшей основой управления экономическими процессами и всеми подразделениями банка.

Актуальность данной темы определяется необходимостью анализа информации при принятии стратегически важных решений в настоящее время, когда российские банки поставлены в центр чрезвычайных обстоятельств, вызванных действием множества противоречивых, трудно прогнозируемых кризисных процессов в экономике, политике, общественной жизни.

Под информационной базой анализа понимается совокупность учетных, нормативно-правовых и прочих учетно-аналитических материалов, включающих необходимый и достаточный объем информации о всех существующих направлениях деятельности коммерческого банка для проведения комплексного экономического анализа и принятия на его основе грамотных управленческих решений.

Состав и объем информационной базы анализа определяется следующими факторами: конкретными задачами и целями анализ; содержанием анализа; периодичностью его проведения; компетентностью аналитика. В общем виде информационное обеспечение анализа банковской деятельности представляет собой систему внешней и внутренней информации.

В настоящее время проблема безопасности банковской информации стоит очень остро. Коммерческая тайна банка — это информация, которая:

- отражает финансовую, управленческую, торговую, научно-техническую и другие стороны деятельности банка и представляет собой экономическую ценность вследствие невозможности ее безвозмездного получения законным путем другими лицами;
- является собственностью банка и не содержит сведений, составляющих государственные секреты, охраняется банком с целью противодействия овладению этой информацией незаконными методами.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *А. М. Шкурина*

АНАЛИЗ МОТИВАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ

А. А. Гостева, Я. А. Каменёк

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет
(Сибстрин)

Целью настоящего исследования являлся анализ учебной мотивации студентов факультета экономики и менеджмента и гуманитарного образования (ФЭМГО) строительного университета НГАСУ(Сибстрин). Учебная мотивация — частный вид мотивации, включенный в учебную деятельность и определяющий потребность учащегося в получении знаний.

Ставились задачи: рассмотреть факторы, влияющие на мотивацию современных студентов; выявить, что мешает адекватно воспринимать информацию на занятиях; чем объясняются пропуски занятий, и что необходимо предпринимать, чтобы увеличить посещаемость.

С этой целью проведен опрос студентов ФЭМГО, получены следующие интересные результаты: ведут конспект 65 % студентов, слушают преподавателя 36 %, спят (особенно, когда первая пара) — 7 %, «сидят» в интернете с телефона — 89%, слушают музыку — 3%.

Выявлены также причины прогулов занятий. Среди всех опрошенных 42 % посещают занятия каждый день, регулярно посещают пары — 44 %, ходят только на практические занятия — 18 %, 25 % пропускают пары по причине болезни, 15 % объясняют свои пропуски параллельной занятостью на работе, причем среди них 9% не имеют долгов по учебным предметам — им удается удачно совмещать работу и учебу. 14 % опрошенных связывают свое отсутствие на занятиях с транспортными проблемами, неотложными делами, отсутствием интереса к предметам или ленью.

Вывод: в настоящее время следует уделять большое внимание мотивации студентов, ставить перед ними правильные ориентиры для получения знаний, так как молодые люди после получения высшего образования выходят на рынок труда, который предъявляет очень высокие требования к их навыкам, знаниям и компетенциям.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *О. В. Бочарникова*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ-ДИСТРИБЬЮТОРОВ

А. А. Гражданцева, А. А. Еремеева

Новосибирский государственный технический университет

Сегодня мир уверенно развивается на пятом и шестом этапах экономического уклада, в то время, как Россия находится в основном только на третьем и четвертом. Для того, чтобы перейти на новый этап развития, российским компаниям необходимо пересмотреть взгляды на многие бизнес-процессы.

Компаниям-дистрибьюторам в первую очередь необходимо пересмотреть процесс управления запасами, а именно, процесс определения оптимального размера запаса. Если держать большое количество товара, то денежные средства, вложенные в запасы, будут «заморожены». Если держать небольшое количество товара, то велика вероятность возникновения «упущенных продаж», что приведет к потере лояльности клиентов.

Если посмотреть на методы управления запасами обобщено, то можно выделить три концепции: максимизации, минимизации и оптимизации запасов. Каждая концепция имеет свои преимущества и недостатки. Совместив в себе преимущества двух последних концепций, стремительно набирает популярность методология Теории ограничений (ТОС). Теория ограничений минимизирует запасы с помощью механизма разделения ассортимента: DTA (Distribution to availability) — товары, наличие которых необходимо постоянно поддерживать на складе и DTO (Distribution to order) — товары, которые привозят только под заказ клиента. С помощью этого механизма компаниям удастся значительно сократить издержки, связанные с хранением и транспортировкой товарных запасов, что соответствует концепции минимизации запасов. Теория ограничений систем базируется на следующих принципах: работа на основе реального потребления; обеспечение наличия достаточного количества товара; повышение надёжности поставок. Для определения и корректировки размера запаса ТОС предлагает ряд конкретных инструментов, например, механизм динамического буфера. На основе практического опыта его внедрения в компанию — дистрибьютора садовой техники можно сделать выводы о снижении запасов на 30 % без дополнительных инвестиций и ущерба для продаж.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. В. Драгунова*

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛЯЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

И. С. Греков

Сибирский государственный университет путей сообщения

В современных условиях снижению и оптимизации затрат на производство и продажу уделяется особое внимание. В связи с возросшей конкуренцией, усилением неопределенности внешней среды и рисками хозяйствования, наряду с традиционными методами появляются принципиально новые системы учета затрат, расширяется круг объектов калькулирования и себестоимости.

Так, при использовании системы АВ-костинг косвенные затраты распределяются на основе установления причинно-следственных связей, которые включаются в расчеты промежуточного объекта калькулирования.

При Таргет-костинге себестоимость доводится до заданных параметров, необходимых предприятию.

Для улучшения качества продукции, оптимизации затрат путем уменьшения разницы между плановой и фактической себестоимостью продукта по отдельным статьям затрат используется система Кайзен-костинг.

Путем отказа от операций и процессов, не дающих дополнительного улучшения качества продукции или услуг калькулирование «по последней операции» позволяет устранить избыточную информацию.

Современные системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции являются помощниками менеджерам компаний при принятии эффективных управленческих решений о виде, цене, себестоимости, составе и путях сбыта продукции. Используя современные системы учета затрат, предприятия совершенствуют производственную и коммерческую деятельность.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. А. Косорукова*

СРАВНИТЕЛЬНАЯ РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е. С. Григорчикова

Сибирский университет потребительской кооперации

Использование рейтингового подхода при анализе деятельности организаций потребительской кооперации является одним из этапов бенчмаркингвого анализа. Главной задачей при этом является выявление успешно функционирующих организаций внутри Томского облпотребсоюза и внедрение передового опыта с целью улучшения деятельности в отстающих организациях.

Для определения экономического рейтинга используется следующая система показателей: коэффициент соотношения производительности труда и средней заработной платы, оборот на 1 работника, затратноотдача, скорость обращения товарных запасов. Выбор системы показателей для оценки зависит от информационной базы по совокупности исследуемых объектов. Возможно применение и прочих показателей, позволяющих дать оценку экономической эффективности деятельности организации потребительской кооперации.

После построения матрицы оценочных показателей проводится вычисление многомерной оценки и определяется рейтинг каждого потребительского общества. На первом месте по эффективности экономической деятельности находится ПО Тимирязевец, на втором месте Томское горпо, на третьем — Чаинское райпо. Последнее место занимает ПО Александровское.

После анализа полученных данных выявляются факторы успешной деятельности стоящие за каждым из достигнутых показателей, устанавливаются цели бенчмаркинга и разрабатывается подробный план действий для внедрения улучшений.

Внедрение бенчмаркинга в деятельность организаций потребительской кооперации дает возможность:

- выявить лидирующие организации, что позволит внедрить передовой опыт успешно работающих кооперативов,
- определить факторы и резервы роста основных показателей деятельности,
- повысить эффективность деятельности всей системы в целом.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. И. Леоненко*

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОМ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Е. Б. Гуреева, Е. В. Нешко

Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)

Современная точка зрения заключается в том, что даже в организациях с эффективным управлением некоторые конфликты не только возможны, но и желательны.

Согласно результатам анкетирования среди студентов факультета ФЭМГО наблюдается 75 % деструктивных конфликтов, которые мешают учебному процессу. По мнению преподавателей, почти половина (46 %) конфликтов возникает по объективным причинам.

Студенты в основном выбирали причины, связанные с различиями в представлениях и ценностях: разные жизненные позиции (24 %), разные взгляды и идеи при решении рабочих задач (29 %), неприятие преподавателем точек зрения студентов (24 %). Из объективных причин 26 % выбрали невыполнение обязательств. А самой распространенной причиной оказалась личная антипатия (31 %), т. е. студенты чаще склонны считать, что преподаватель придирается.

Преподаватели вообще не выделяют личную антипатию, как причину конфликта. Главная причина — несоблюдение студентом общепринятых норм и правил (60 %).

Существует 5 основных типов поведения в конфликтной ситуации: соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление. По результатам исследования у 31 % студентов популярен тип поведения «соперничество», а самый популярный тип и у студентов, и у преподавателей — поиск компромисса.

В качестве рекомендаций по эффективному управлению конфликтами после анализа возможностей обеих сторон можно предложить:

— устранять противоречия, а не ограничиваться примирением сторон, которое может продлиться только до возникновения нового инцидента. Для этого использовать методы сотрудничества: переговоры и обсуждение, принятие других точек зрения;

— четко разяснять задачи и распределять ответственность в группе во избежание недопонимания между студентами и преподавателями.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *А. А. Емельянович*

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В Г. НОВОСИБИРСКЕ

Н. А. Дмитриенко

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что для значительной части людей приобретение жилья является насущной необходимостью. Наиболее перспективный путь решения «квартирного вопроса» — это развитие системы долгосрочного жилищного кредитования.

Целью исследования является анализ системы ипотечного жилищного кредитования в городе Новосибирске.

С началом 2016 года на рынке ипотеки произошло немало изменений. По прогнозам аналитиков ожидалось падение спроса на ипотечные программы, но многие банки решили изменить условия кредитования физических лиц, пытаясь тем самым привлечь потенциальных клиентов и не допустить резкого снижения ипотеки.

По состоянию на февраль 2016 года по данным Росреестра по сравнению с тем же периодом в прошлом году в г. Новосибирске было зарегистрировано гораздо меньше сделок с недвижимостью по договору купли-продажи. Но количество сделок с использованием ипотеки в 2016 г. превышает в несколько раз значения предыдущего года.

Повышению статистики способствовал большой ажиотаж на ипотеку с государственной поддержкой, которая нацелена на приобретение недвижимости в строящихся домах. Преимуществом данной программы являлась сниженная процентная ставка. Как планировалось изначально, данная программа должна была закончиться в марте 2016 года. И поэтому, банки активно одобряли заявки клиентов и спешно проводили сделки. Однако в начале марта премьер-министр РФ Дмитрий Медведев утвердил постановление о продлении госпрограммы субсидирования ипотеки до января 2017 года.

По итогам 2015 года можно сделать вывод, что начало 2016 года является наиболее благоприятным временем для совершения покупок по ипотеке, так как в этом году сумма, затраченная на жилье, будет достаточно привлекательной. Следовательно, количество желающих получить ипотеку возрастет. Но с увеличением спроса, скорей всего, возрастет и цена за квадратный метр.

Научный руководитель — канд. техн. наук, ст. преподаватель
Т. В. Межуева

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС

Е. Н. Долгополова, К. В. Чернышева

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

Процесс развития инновационных технологий в современном мире стремительно бежит вперед. Но кто и что является двигателем этого процесса? Несомненно, это выдающиеся умы нашего общества, это люди, чьи знания и умения в различных сферах человеческой деятельности (будь то медицина, компьютерные технологии, строительство) приводят к созданию чего-то принципиально нового или совершенствованию не совсем удобного старого. Но одной лишь хорошей идеи недостаточно для воплощения этой идеи в жизнь. Тогда мы понимаем, что частью двигателя инновационного процесса является инвестирование.

При отсутствии возможности оформления кредита или получения инвестирования из венчурного фонда, в борьбу вступают бизнес-ангелы. Бизнес-ангелы — независимые инвесторы, имеющие возможность вкладывать свои капиталы в компанию, которая находится на стадии идеи. Успех бизнес-ангельского инвестирования во многом достигается за счет формирования благоприятных деловых и дружеских отношений между инвесторами, изобретателями и менеджерами компании, их совместной работы единой командой. Бизнес-ангелы вносят в компании не только деньги, но также опыт, знания, деловые связи.

Для привлечения бизнес-ангела к проекту необходимы: качественный бизнес-план, содержащий резюме проекта; информация о потенциальных инвесторах (которую без затруднений можно найти на просторах интернета); решительность и готовность доказать свою способность реализовать проект с обеспечением высокой финансовой отдачи.

В России данный вид инвестирования развит не так широко, как в Европе или США, однако на сегодняшний день на территории Российской Федерации существуют различные бизнес-ангельские объединения, проводятся конкурсы, презентации, конференции, где молодые ученые и изобретатели могут обнародовать свои проекты и получить инвестирование от заинтересованных бизнес-ангелов.

Научный руководитель — доцент *И. Д. Гребенщикова*

ПРОДВИЖЕНИЕ БИЗНЕСА ПОСРЕДСТВОМ SMM: ПРЕИМУЩЕСТВА, НЕДОСТАТКИ, ПРОЦЕСС ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

А. С. Дубровин

Новосибирский государственный технический университет

Одним из наиболее актуальных вариантов продвижения бизнеса в интернете является SMM.

Для того чтобы принять решение о целесообразности использования SMM для бизнеса необходимо определить преимущества и недостатки данного вида продвижения.

SMM расшифровывается как Social Media Marketing или Маркетинг в социальных медиа. SMM-продвижение представляет собой привлечение трафика маркетологами через социальные медиа. Социальные медиа — это веб-ресурсы, созданные для общения пользователей в сети.

Сформулированы основные преимущества SMM:

Преимущества SMM:

1. Раскрутка бизнеса не зависит от алгоритма работы поисковых машин.
2. Эффективное взаимодействие с пользователем на любых устройствах.
3. Социальные медиа дают возможность точного таргетинга.
4. Имеется наличие обратной связи с целевой аудиторией.
5. Пользователи не относятся к продвижению в социальных сетях, как к рекламе.
6. Широкий охват целевой аудитории.

Сформулированы основные недостатки SMM:

1. Контент в социальных сетях быстро устаревает.
2. Не дает мгновенных результатов.
3. Меньшая популярность в сравнении с классическим поисковым продвижением.
4. Незрелая аналитика.

Рассмотрена схема реального применения SMM на примере двух предприятий: тренингового агентства MINISTERSTVO и вегетарианского кафе Cafe Veggie.

Дан перечень направлений бизнеса, для которых был бы наиболее актуальным или наименее актуальным рассматриваемый вид продвижения.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Н. А. Тумова*

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)

А. С. Зарубина

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

В настоящее время, по мере развития рыночных отношений, потребность в оценке бизнеса постоянно возрастает. Согласно Федеральному закону «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» оценка объектов собственности является обязательной при приватизации, передачи в доверительное управление либо в аренду, продаже, национализации, выкупе, ипотечном кредитовании, передачи в качестве вклада в уставные капиталы.

Оценка бизнеса необходима для выбора обоснованного направления реструктуризации предприятия. В процессе оценки бизнеса выявляются возможные подходы к управлению предприятием и определяется, какой из них обеспечит предприятию максимальную эффективность, а, следовательно, и более высокую рыночную цену, что и выступает основной целью собственников и задачей менеджеров фирмы в рыночной экономике.

При этом существует потребность в исследовании подходов к оценке предприятия. В настоящее время практика требует разработки целого комплекса вопросов, связанных с особенностями изучения отдельных теоретических и практических проблем повышения финансово-хозяйственной деятельности в целях повышения эффективности оценки бизнеса и определения его рыночной стоимости.

Актуальность работы определяется теоретической и практической значимостью при недостаточной разработанности эффективных подходов оценки бизнеса.

Целью работы является формирование теоретических, методических и практических подходов к оценке бизнеса с целью повышения эффективности деятельности, с учетом особенностей современного состояния российской экономики.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. И. Лобанова*

ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ЛОГИСТИКИ В СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. М. Зверкова

Сибирский университет потребительской кооперации

Одной из ключевых функций розничной торговли выступает возможность предложить потребителю не только продукт, но и возможность предложить продукт в требуемое для потребителя время. В результате актуальным становится совершенствование управления маркетинговой логистикой, так как она интегрирует своевременную доставку продукции и управление затратами.

Основные проблемы маркетинговой логистики организации: отсутствие ответственности торговых представителей; сверхнормативные заявки; нет обратной доставки товаров; у торговых представителей нет обязанности организовывать рекламу в местах продаж; у организации не выработана продуктовая стратегия; не установлено взаимодействие между организацией и потребителями; недостаточно эффективное управление ценами; присутствует нарушение сроков доставки товаров потребителям вследствие недостаточно эффективного взаимодействия между организацией и торговыми представителями.

Проведенный анализ маркетинговой логистики в ООО «ТД Санти» позволил определить структуру затрат (рис. 1).

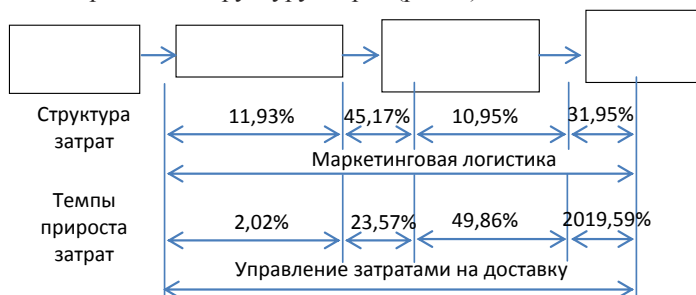


Рис. 1. Распределение затрат на маркетинговую логистику в 2015 году

Учитывая динамику отдельных групп расходов на маркетинговую логистику, можно сделать вывод, что с удалением составляющей маркетинговой логистики от организации возможности контроля расходов все снижаются.

Научный руководитель — канд. экон. наук., доцент *Л. В. Басманова*

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «СЕВЕРРЕЧФЛОТ» И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

А. В. Зобнина, А. А. Соболевская

Сибирский государственный университет водного транспорта

ОАО «Северречфлот» осуществляет широкий спектр услуг и за 17 лет работы стало крупнейшим перевозчиком пассажиров и грузов не только в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре, но и на внутренних водных путях Ямало-Ненецкого автономного округа, а также юга Тюменской области.

По внутренним водным путям ежегодно перевозится более 300 тыс. пассажиров силами ОАО «Северречфлот». В 2015 году на водных путях Обь-Иртышского бассейна функционирует 31 регулярный маршрут на территории ханты-мансийского автономного округа. Их протяженность составляет от 50 до 560 км по территории ХМАО-Югры.

Для организации перевозок пассажиров в навигацию 2015 года было задействовано 31 судно, включая скоростной и водоизмещающий флот.

В навигацию 2016-2017 года общество планирует:

- улучшить работу пассажирских теплоходов нового судостроения «А-145», осваивать новые маршрутные сети на территории ЯНАО;
- открыт вопрос по присутствию общества на территории Томской области, в части работы на пассажирских маршрутах;
- запустить в работу проект по онлайн-продаже билетов на большинстве участков пассажирской маршрутной сети;
- перспективным направлением, является формирование новых маршрутов, для которых требуется модернизация судов на воздушной подушке типа «Марс-2000», на территории Березовского, Ханты-Мансийского, Белоярского и Нижневартовского районов;
- обеспечить укомплектованность экипажей судов и инженерно-технических рабочих за счет приема молодых специалистов из числа выпускников учебных заведений водного транспорта;
- грузовые перевозки, добыча песка и прочие виды деятельности будут сформированы на основании поступивших заявок клиентов и экспертных оценок емкости рынка речных перевозок.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *Ю. И. Шестаков*

РАЗРАБОТКА И ПРОДВИЖЕНИЕ СОБСТВЕННОЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ

С. А. Зюбин

Сибирский университет потребительской кооперации

На сегодняшний день разработка и продвижение собственных торговых марок является актуальной для торговых сетей.

Организация ООО «Леруа Мерлен Восток» нацелена в 2016 году завоевать 17 % доли рынка в Новосибирске собственной торговой марки, для чего необходимо пересмотреть стратегию её продвижения.

При этом компании надо сосредоточиться на:

1. Продвижение СТМ с помощью интернета. Так же для продвижения важно проводить обучающие тренинги, чтобы любой сотрудник мог представить товар под собственной маркой.

2. Разработка подиумной выставки с СТМ (т. е. с указанием логотипов собственных марок). Также необходимо разработать в отделах, где реализуются собственные марки анимацию для потребителей в виде указателей. Разработать внутреннюю рекламу организации ООО «Леруа Мерлен Восток» в местах реализации собственных торговых марок расположить рекламные средства.

3. На составлении собственных стандартов и определении порядка расположения собственных марок в магазине).

4. Улучшить упаковку товаров СТМ ООО «Леруа Мерлен Восток». Она должна позиционировать себя в едином стилистическом решении с Адео групп. Это означает, что упаковка товара должна иметь единое цветовое решение в связки с Адео групп; единое место нанесения информации; единое стилистическое решение и логотип Адео групп и имя или логотип компании «Леруа Мерлен». Разработать «штрих код символику» для собственных торговых марок, который будет размещаться на упаковке.

5. Компания не должна допускать отсутствия на полках магазина товаров с СТМ.

6. Следует разработать информационный сайт по СТМ, учитывая их недостаточно прочное положение при выходе на рынок.

Все вышеизложенное позволит товарам с СТМ занять нишу на рынке, укрепить свое место в сознании покупателей, а также оптимизировать работу персонала по продвижению СТМ.

Научный руководитель — д-р экон. наук, профессор *В. В. Салий*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАДЕЖНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ГЧП

Д. А. Иванов, А. В. Бабаев

Сибирский государственный университет водного транспорта

Задачей опережающего развития транспортной инфраструктуры является объективной необходимостью и всегда определялась руководителями государства в качестве одного из основных стратегических приоритетов развития страны.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) — совокупность форм взаимодействия государства и бизнеса для решения общественных задач на взаимовыгодных условиях.

Транспортная система должна развиваться как любая другая отрасль производства — в условиях свободы хозяйственной деятельности. Государство может и должно выступать в роли хозяйствующего субъекта путем реализации механизма государственно — частного партнерства предполагающего согласованное решение двух задач по созданию условий для территориального и хозяйственного развития:

— согласование инфраструктурных приоритетов государства с интересами частного бизнеса, связанными;

— стимулирование притока частных инвестиций в реализацию новых крупных бизнес-проектов.

Учитывая необходимость целенаправленного развития транспортной сети целесообразно использовать механизм концессионных соглашений для согласования интересов и организации взаимодействия частного бизнеса, федеральных, региональных и муниципальных органов власти, обеспечивающих создание необходимых путевых условий, формирование логистических центров, решение проблемы мобильности населения и других социально-экономических проблем регионов.

Альтернативы механизму государственно-частного партнерства как эффективной единой транспортной системы в слабоосвоенных районах Сибири не существует и водный транспорт должен получить опережающее развитие.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *С. Н. Масленников*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

М. И. Ишуткина

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Мировой финансовый кризис, в первую очередь, он отражается на организациях, трансформирующихся под влиянием конкуренции, которая в свою очередь ужесточается в условиях стремительных и непрекращающихся экономических, технологических, и политических изменений. Большинство страшится кризисов, и это в первую очередь, это относится к управляющим организаций, которые, прежде всего, обязаны заботиться о благополучии своей компании и всей ее составляющей, включая персонал. Именно те управляющие, что готовы к переменам, укрепляют свою организацию в изменяющиеся трудные времена, а неподготовленные — рискуют обанкротиться и поставить свою компанию на крайне шаткое положение. Только поняв причины порождаемых преобразованиями проблем, мы, будущие управленцы, сможем подобрать подходящее решение, для любой, даже самой сложной проблемы.

Чем стремительнее растет ваша компания, тем больше будет изменений и проблем, и этого не стоит бояться. Большинство проблем компаний вызвано скорее не внешними причинами, а внутренней дезинтеграцией. Чтобы пережить кризис, нужно интегрировать все системы вашей компании и привести в соответствие миссию и стратегию, структуру ответственности и структуру полномочий. Цель моего выступления, заключается то, чтобы донести до будущих управленцев то, что в эпоху даже самого сильного кризиса, необходимо сохранять ключевых людей в организации, объединить команду, не поддаваясь под общую позицию сокращения, и синхронизировать работу всех подсистем вашего бизнеса в непростые времена.

Поэтому я считаю, что в сфере подготовки управленческого персонала назрела необходимость сменить парадигму. Наше образование носит недостаточно системный характер. Мы уделяем слишком много внимания отдельным специализациям: финансам, экономике, бухгалтерии, маркетингу, работе с персоналом. Но кто позаботится о системе в целом? Вот на что должно быть нацелено настоящее современное образование в сфере управления.

Научный руководитель — ст. преподаватель *Т. В. Наталья*

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ СУДОВ В ЛЕНСКОМ ОБЪЕДИНЕННОМ ПАРОХОДСТВЕ

К. С. Калинина

Сибирский государственный университет водного транспорта

Модернизация представляет собой совокупность операций по изменению конструкции судов с целью улучшения технико-эксплуатационных характеристик, условий труда и быта экипажа. Модернизация танкеров проекта 1754Б, грузоподъемностью 1700 тонн предусматривает установку второго дна в виде двух горизонтальных полуцилиндров, которые позволяют сэкономить 16 тонн металла. До модернизации данный вид танкера имел только одно дно. Прежде всего, идея заключается в том, чтобы не только снизить расход материала на постройку, но также увеличить срок службы, снизить трудоемкость, сократить холостые пробеги.

Параллельно происходило сравнение двух танкеров со схожими техническими характеристиками: проект 1754Б и 1754БМ. С одной стороны производились расчеты для модернизации, а с другой стороны для покупки нового судна. По расчетам можно сказать, что стоимость судна с учетом модернизации составляет 327 544 800 рублей, а стоимость покупки нового судна составляет 52 272 000 рублей.

Модернизированное судно имеет преимущество не только в ценовой категории, но и в ряде других: повышение экологической безопасности и защиты от разливов нефти, снижение расхода материала, сокращение времени выгрузки и зачистки, перевозка большего количества груза. За счет снижения веса танкера, уменьшается расход топлива и масла, растет возможность перевозить больший объем нефтепродуктов. А также за счет модернизации устраняются слабые места танкера, что дает преимущество на страховом и фрахтовом рынках.

Экономический эффект — это результат деятельности предприятия от внедрения мероприятий по модернизации танкера. Экономический эффект рассчитывался на срок 1 год, который носит название годового экономического эффекта.

Научный руководитель — профессор *Г. С. Быков*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

К. П. Калинина

Новосибирский государственный университет экономики и управления
(НИНХ)

Сегодня многие предприятия осознают важность стратегического планирования своей финансовой деятельности, особенно в условиях необходимости постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды. Работа посвящена анализу и систематизации различных подходов к определению финансовой стратегии. Полученные данные были классифицированы в зависимости от их фокуса на 5 групп:

первая группа объединяет определения, которые фокусируют своё внимание на долгосрочных целях фирмы, часто ограничиваясь общими формулировками: Н. Н. Соколова и Т. Н. Егорова, Е. А. Елсакова, Камбэл Р. Харви, К. Э. Власова и Е. В. Кырова, И. П. Хоминич;

вторая группа делает акцент на ресурсном поддержании деятельности компании: Н. Горицкая, Г. Клейнер, В. Белашев;

третья группа уделяет внимание финансовым отношениям в условиях неопределенности и рисков внешней среды: Л. И. Журова, И. А. Бланк, Д. В. Корепанов;

четвертая группа концентрируется на устойчивом темпе развития фирмы: Т. В. Кириченко, Т. В. Гениберг [1], [2], И. А. Иванова и О. В. Полякова;

пятая связана с ростом фирмы: Л. В. Давыдова и С. А. Ильминская, Рут Бэндер и Кейт Вард.

В заключение анализа автор приводит свое определение финансовой стратегии, которое служит основой для дальнейших исследований данной темы: финансовая стратегия — это одна из функциональных стратегий компании, направленная на достижение долгосрочных финансовых целей (учитывая миссию компании) и оптимальной работы и роста компании в условиях неопределенности и рисков внешней среды; содержащая систему управления и финансирования этих целей через образование, координацию, распределение и использование финансовых ресурсов.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Т. В. Гениберг*

СТАТИСТИКА БРАКОВ И РАЗВОДОВ В РОССИИ

Е. С. Камышина

Сибирский государственный университет путей сообщения

Семья и брак играют важную роль в жизни каждого человека, а развод при этом может стать переломным моментом в личной жизни.

Проблема разводов существовала далеко не всегда, так например, в дореволюционный период в связи с тем складом жизни, который вела внушительная часть населения, разводы были редкостью. Занятие натуральным хозяйством, партия и церковь служили сдерживающими факторами для разводов.

В наше время самыми распространенными причинами для расторжения брака являются беспечность в серьезных вопросах, в семейной жизни, в работе; алкоголизм; квартирный вопрос; постоянная нехватка денег; скандалы, родственники. Эти не маловажные проблемы приводят к трагическому итогу совместной семейной жизни.

Для укрепления семьи государство предоставляет социальную помощь малоимущим и многодетным семьям. Рождение детей укрепляет семьи, поэтому существует такая мера поощрения рождаемости как материнский капитал, который может быть потрачен на определенные цели.

Значительное количество семей распадается из-за определенных причин и жизненных обстоятельств. В таком случае, у супругов возникает вопрос деления совместно нажитого в браке имущества. В данной ситуации следует руководствоваться брачным договором. При помощи данного договора гораздо удобнее распорядиться своей собственностью, возможно избежать серьезных споров в случае развода.

На сегодняшний день можно сказать, что ситуация по бракам и разводам весьма неоднозначная. Большое влияние на данное явление оказывает политическая и экономическая ситуация, происходящая в стране. В России в среднем до 80% заключенных браков распадается. Статистика весьма неутешительная и данная тенденция становится обыденной для России.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *О. Ю. Хекало*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

С. А. Капустин

Сибирский университет потребительской кооперации

Основные индикаторы экономической безопасности по РФ в 2015 г. по данным Росстата составили: снижение ВВП на 3,7 %, индекс потребительских цен — 14 %. В то же время аналогичные индикаторы по НСО отличались от общероссийских следующим образом: прирост ВРП — 0,8 %, а индекс потребительских цен — 12,6. Это обусловлено тем, что Новосибирская область в настоящее время является одним из уникальных регионов страны с динамично развивающейся экономикой на инновационной основе. Кроме того, в феврале 2016 г. Правительством Новосибирской области была утверждена Программа реиндустриализации, являющейся пилотным проектом в стране по переходу от сырьевой экономики к высокотехнологичной. Обеспечение продовольственной безопасности остается приоритетом в работе Правительства НСО.

Так, по итогам 2015 г. объем государственной поддержки сельского хозяйства в Новосибирской области составил 4,8 млрд р., в том числе из средств областного бюджета — 2 млрд р. и из федерального бюджета — 2,8 млрд р. С 2007 г. по настоящее время сельхозтоваропроизводителями при государственной поддержке приобретено около 22 тыс. единиц техники и оборудования на сумму 31 млрд р. Кроме того в 2014 г. было реализовано 8 *ведомственных целевых программ (ВЦП)* на общую сумму 4 млрд 47 млн р., в том числе 1,9 млрд р. — из областного бюджета.

Реализованный комплекс мер позволяет уменьшить расходы населения на питание, дают возможность сельхозтоваропроизводителям расширить производство и увеличить свой товарооборот. Эти результаты оказывают положительный эффект на обеспечение экономической безопасности населения региона.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Н. И. Востриков*

КАРЬЕРНЫЕ СТРАТЕГИИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

А. С. Карандасова

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

Для изучения карьерных стратегий выпускников было проведено анкетирование среди студентов 4-го курса НГАСУ (Сибстрин) факультета экономики, менеджмента и гуманитарного образования. Всего было опрошено 50 человек.

По результатам анкетирования следуют выводы:

1) подавляющая часть студентов работали когда-либо, но на момент опроса половина из них на данный момент времени не работают;

2) 62 % выпускников после окончания вуза собираются работать по специальности, но, если не получится, то не по специальности, и только 14 % собираются работать точно по специальности;

3) практически все опрошенные считают, что вуз должен содействовать своим выпускникам в трудоустройстве;

4) самым важным при выборе работы выпускники посчитали комфортные условия труда;

5) желаемая зарплата студентов сразу после окончания вуза — от 25 тысяч рублей, такое желание высказали 48 % опрошенных;

6) после окончания университета 43,5 % студентов планируют продолжить обучение, а остальные 56,5 % — пойти работать, при этом большая часть выпускников, которые собираются продолжить обучение, будут поступать в магистратуру того же вуза, в котором они обучаются сейчас (70 % опрошенных).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *А. А. Шерстяков*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

М. Г. Карбаинова

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Прогнозирование динамики и совершенствование отраслевой структуры экономики России является важнейшей задачей при анализе состояния как отдельных отраслей экономики, так и в целом макроэкономической ситуации в стране.

Цель работы заключалась в комплексном исследовании отраслевой структуры экономики для поиска ответа на вопрос о возможных альтернативах будущего развития отраслей экономики. На основе систематизации теоретических и методических аспектов прогнозирования, а также статистической информации выявлены институты прогнозирования, актуализированы основные проблемы и тенденции отраслевой структуры российской экономики.

Далее проведен анализ отраслевой структуры по обороту организаций, наличию основных фондов, численности занятых на основе темпово-приростных показателей, экстраполяции, а также с помощью индекса качества структурных сдвигов.

Первое место по обороту организаций, включая весь период анализа (2007–2014 годы), заняли оптовая и розничная торговля; ремонт транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования и составляет 40,2 %. В 2014 г. по наличию основных фондов — транспорт и связь (27 %). По численности занятых — оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств; мотоциклов; бытовых изделий и предметов личного пользования. С помощью метода экстраполяции рассчитан среднесрочный прогноз оборота организаций на 5 лет. К 2019 г. оборот организаций по видам экономической деятельности составит 209 193,2 млрд руб.

Расчет Индекса качества структурных сдвигов занятости по отраслям РФ в 1975–2013 годах позволил сделать вывод о нестабильной динамике интенсивности межотраслевых структурных сдвигов. Полученные результаты сопоставлены с общероссийским прогнозом на 2016–2018 годы. Полученные результаты прогнозирования позволят фокусироваться на развитие определенных отраслей, которые в большей степени в этом нуждаются или относятся к приоритетным для обеспечения сбалансированного развития всей экономики России.

Научный руководитель — д-р экон. наук, профессор *И. Б. Адова*

ПРОЕКТ КАФЕ В НОВОСИБИРСКЕ ДЛЯ ЛИЦ, СТРАДАЮЩИХ ДИАБЕТОМ

А. Г. Каргина

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

На сегодняшний день, в России рынок продовольственных товаров для лиц, страдающих диабетом, еще не достиг стадии насыщения, поэтому темпы роста сохраняются на высоком уровне (30-40%) по причине того, что все больше людей предпочитает питаться не дома, а посещать какие-либо кафе или закусочные.

Цель исследования: разработка социального проекта кафе быстрого обслуживания «DioSafe» в г. Новосибирске для лиц, страдающих диабетом.

Проведен SWOT-анализ, в результате которого определены сильные и слабые стороны проекта, возможности и угрозы внешней среды, проблемы и средства их решения. Осуществлен анализ 5 сил конкуренции по Портеру, который выявил отсутствие конкурентов в Новосибирске. Определена емкость рынка. Составлена смета затрат. Проведен анализ полезности блюд для здоровья больных диабетом и разработано диабетическое меню на основе карты потребительских предпочтений, в котором предоставлены блюда, с соблюдением баланса макроэлементов (жиры, белки и углеводы), что обеспечивает возможность строго контролировать калорийность пищи и ее качество. Правильность продуктового расчета, а также эффективность принятой технологической схемы проверена посредством составления продуктового баланса. Рассчитан бюджет маркетинга, исходя из 15% предполагаемого объема продаж за год.

Обоснована целесообразность практической реализации социального проекта в Новосибирске на основе поиска предполагаемых источников финансирования, анализа безубыточности и динамических показателей эффективности.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Т. В. Охотникова*

СОПОСТАВЛЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЮДЖЕТА ПРОИЗВОДСТВА И БЮДЖЕТА ЗАТРАТ ДИРЕКЦИИ ТЯГИ

Н. А. Куня

Сибирский государственный университет путей сообщения

Дирекция тяги — филиал ОАО «РЖД», который производит и поставляет внутреннюю услугу по предоставлению локомотивов и локомотивных бригад для осуществления грузовых перевозок, а также перевозок пассажиров в дальнем следовании.

В условиях рынка именно бюджетирование *становится основой планирования — важнейшей функции управления*. При бюджетном управлении функция контроля исполнения бюджетов всех уровней имеет особое значение.

Однако, на сегодняшний день сложилась следующая ситуация — отсутствует синхронизация показателей бюджетов производства и затрат, так как возможна оценка экономических показателей и в стоимостном и в натуральном выражениях.

Для решения этой проблемы необходима разработка методики сопоставления показателей бюджета производства и бюджета затрат.

Такая Методика позволит выявить взаимосвязи основных показателей Дирекции тяги и показателей объема работы локомотивного парка.

На наш взгляд создание методики сопоставления показателей приведет не только к упрощению контроля, но и всей системы формирования этих бюджетов Дирекции тяги.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *И. Н. Спицына*

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ю. А. Кожемяченко

Новосибирский государственный технический университет

Экономический субъект в процессе хозяйственной деятельности постоянно испытывает воздействие со стороны, как внешних факторов, так и внутренних. И чем масштабнее деятельность субъекта, тем больше угроз его экономической безопасности. Все потери организации, в конечном счете, выражаются именно в экономических потерях. Следовательно, растет необходимость оценки уровня экономической безопасности предприятия.

На сегодняшний день не существует общепризнанных методов оценки. Метод оценки должен говорить не только о наличии безопасности, но и об ее уровне. В ином случае это будет лишь субъективная оценка, которая не будет иметь никакой доказательной базы в виде математических расчетов. А количественная оценка должна опираться на показатели учета и анализа деятельности предприятия, учитывая специфику деятельности предприятия.

Чтобы обеспечить экономическую безопасность своей деятельности каждому предприятию необходимо создавать свою систему безопасности. Во-первых, система не может быть стандартной и общепринятой. Она должна быть уникальной в каждой организации, поскольку зависит от специфики и масштаба деятельности, состояния кадров и окружающей среды и многих других факторов. Во-вторых, в своей деятельности данная система обязательно руководствуется действующим законодательством. В-третьих, система является самостоятельным структурным подразделением предприятия, но в то же время и комплексным, включающим в себя задачи по обеспечению финансовой, кадровой, технической, производственной, экологической, информационной и т. д. безопасности.

Предложена методика оценки уровня экономической безопасности.

Для анализируемого предприятия оценка уровня экономической безопасности показала, что компания имеет невысокий риск банкротства. Предложены рекомендации для улучшения положения компании.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *З. К. Лиханова*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

П. А. Косов

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС, г. Новосибирск

Ст. 42 Конституции Российской Федерации (далее — Конституция РФ) регламентирует, что в России финансируются федеральные программы охраны и укрепления здоровья населения, принимаются меры по развитию государственной, муниципальной, частной систем здравоохранения.

Данные конституционные положения находят отражение и в иных нормативно-правовых актах, в частности в Распоряжении Правительства РФ от 22.07.2013 г. № 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года»; Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»); «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года».

По нашему мнению наиболее эффективным способом может быть создание специальных налоговых режимов для коммерческих структур в части налогообложения, а они в свою очередь обязуются создать дополнительные фонды по финансированию тех или иных медицинских учреждений или частных клиник по примеру Великобритании.

Суть данной идеи заключается в первую очередь в налаживании диалога между бизнесом и государством в части развития сотрудничества. Также это позволит вывести из «теневого сектора» экономики часть бизнеса.

Формирование дополнительного финансирования коммерческими структурами повысит уровень доверия, позволит сформировать на практике публично-частное партнерство, которое на сегодняшний день в России находится на стадии становления.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Т. К. Гоманова*

ЭКОНОМИКА КОЧКОВСКОГО ПРОИЗВОДСТВЕННО- ТОРГОВОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА: ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Е. С. Краевая

Сибирский университет потребительской кооперации

Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью поиска путей повышения эффективности деятельности организаций потребительской кооперации.

В условиях возрастания конкуренции, появления кризисных явлений в экономике, замедления роста доходов населения потребительские кооперативы вынуждены решать новые задачи, от решения которых зависит не только их финансовое состояние и конкурентоспособность, но и социально-экономическое развитие территории, на которой они расположены.

Основной целью данного исследования стала оценка эффективности деятельности районной кооперативной организации с применением современных методов и подходов и разработка управленческих решений по ее повышению.

В качестве объекта наблюдения выбрано Кочковское производственно-торговое потребительское общество Новосибирской области (ПТПО), являющееся многоотраслевой хозяйственной организацией, которая занимается торговлей, общественным питанием, заготовками, производством и бытовыми услугами.

В процессе исследования использованы современные методы анализа и планирования показателей деятельности, компьютерные технологии и программные продукты. Особое внимание уделяется анализу факторов, оказывающих влияние на динамику основных показателей деятельности организации. Это позволило выявить конкурентные преимущества и недостатки организации, определить резервы роста показателей. На основе проведенного анализа предложены наиболее эффективные управленческие решения для Кочковского ПТПО в отраслевом разрезе в текущих социально-экономических условиях.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Н. А. Попова*

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

В. А. Красковский

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Безработица в инновационной экономике возникает в связи с необходимостью занять высвободившихся людей из-за автоматизации процессов производства. История народного недовольства из-за внедрения нового оборудования ведет отсчет с середины XIX века (разрушение станков в Англии, Богемии, Шеффилде и др.)

Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц утверждает, что вследствие автоматизации производства будет возрастать уровень безработицы и неравенства в обществе, если государство не начнет регулировать рынок. Пол Кругман также утверждает, что последствием автоматизации производств будет сокращение числа доходов у рабочих, тогда как у владельцев капитала доход будет расти. В то же время ряд экономистов утверждает, что безработица возникает лишь в краткосрочной перспективе (например, Сангхо Ким, ХюнджонЛим и Донгхюн Парк).

Согласно докладу Всемирного экономического форума, из-за автоматизации производства к 2020 году возможна потеря более 5 млн. рабочих мест. Производство роботов, согласно данным Международной федерации роботостроения в 2014 году, достигло 229000 внедрённых в производство роботов. Усредненный мировой показатель роботизации производства составляет 60 единиц на 10000 человек. В Южной Корее данный показатель равен 400, в Японии — 300, Германии — 280, а в России всего лишь 10 роботов на 10 000 человек. В настоящее время в Японии создаются роботы, которые в будущем заменят уходящих на пенсию фермеров. В США с 2012 года в производстве задействованы роботы по имени *Вахтер*, в Париже с 1998 года действует полностью автоматизированная линия метро. В России процесс автоматизации производства роботами пока не достаточно развит. К примеру, организациям-участникам Программы реиндустриализации экономики Новосибирской области, по данным *job-сайтов*, по-прежнему требуются рабочие (фрезеровщики, токари, заточники и др.), специалисты и инженеры различных направлений.

Таким образом, в мире проблема технологической безработицы становится все более актуальной, тогда как Россия только встала на путь инновационного развития производств и по прогнозам уровень роботизации производств до 2018 года может увеличиться в 2 раза.

Научный руководитель — д-р экон. наук, профессор *И. Б. Адова*

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

О. Н. Крымская

Новосибирский государственный университет экономики и управления

В настоящее время в экономике России заметно возросла роль социально-ориентированных предприятий, сочетающих в себе рыночную эффективность и эффективную социальную политику. В связи с тем, что социальные предприятия в РФ появились совсем недавно, одной из важных и актуальных проблем является задача формирования стратегии социальных компаний и выявление её особенностей.

В ходе исследования для определения стратегии был проведён PEST-анализ, SWOT-анализ внешних и внутренних факторов деятельности социальных предприятий. Результаты показали, что основными внешними факторами, определяющими деятельность социальных предприятий, являются государственная поддержка социально-ориентированных компаний; изменение уровня доходов, расходов и закредитованности населения; уровень инфляции в стране; изменение социальной структуры населения; моральные и культурные ценности населения страны; уровень квалификации кадров; возможность изменений в ключевых технологиях, используемых на рынке других социально-ориентированных предприятий. Таким образом, социальные предприятия являются наиболее зависимыми от факторов внешней среды по сравнению с обычными компаниями.

На основе анализа факторов внешней среды были обозначены благоприятные возможности и угрозы для организации. Главной угрозой для деятельности социальных предприятий является рост стоимости сырья и материалов, оборудования, что непосредственно влияет на себестоимость продукции и услуг. К возможностям социальных предприятий можно отнести расширение диапазона выпускаемых товаров и услуг. К сильным сторонам социальных компаний относятся заинтересованность сотрудников в результатах труда; хорошее понимание нужд потребителей; наличие собственных уникальных технологий. Слабые стороны: недостаточная финансовая составляющая, сложность в реализации продукции. Выявленные особенности деятельности социальных предприятий учитываются при формировании их стратегии, отражающей отличия социальных компаний от других компаний и позволяющей им получить максимальные результаты работы.

Научный руководитель — д-р экон. наук, доцент *М. С. Камзабаева*

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ В ОБЩЕСТВЕ

И. О. Кувалев

Сибирский университет потребительской кооперации

Роль социальной рекламы связана с ее определением. Социальная реклама направлена на формирование моделей социального поведения и активизация внимания к социально значимым процессам и явлениям. Социальная реклама имеет особую форму неличного представления и продвижения социальных идей, практик и поведения, способствующих как гуманизации общества в целом, так и реализации узких целей, важных с точки зрения социального блага.

Социальная реклама начала свою историю в начале прошлого века. Очень часто такую рекламу создавали как пропаганду и использовали для привлечения аудитории к проблемам и событиям глобального масштаба.

Социальная реклама выполняет разнообразные задачи, однако основная функция — превратиться в регулятор социума, а также позитивной корректировки его деятельности. Принимая во внимание такие черты рекламы, как повторяемость, массовость, эмоциональное содержание, можно утверждать, что от качества социальной рекламы зависит многое в управлении обществом.

Таким образом, социальная реклама реализуется с помощью скоординированных усилий агентов, направленных на убеждение других людей модифицировать свое поведение, отношение или практики, либо поддержать социально-значимые общественные проекты.

Научный руководитель — ст. преподаватель *А. Г. Степанова*

БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

М. А. Кузина, Д. А. Кияева

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Актуальность темы исследования определяется тем, что в настоящее время встречается все больше предприятий, которые обращаются к помощи бенчмаркинга.

Мы имеем дело с совершенно новым явлением, в котором традиционный обмен опытом лишь незначительная часть сложного и хорошо структурированного процесса с четко обозначенными этапами, методологией выбора объектов изучения, сбора и обработки данных. Значительное место в нем занимает процесс измерения и сравнения результатов, полученных в разных компаниях, с целью выбора эталонных решений.

Бенчмаркинг ориентируется на четыре основных вопроса: что подлежит бенчмаркингу, как проводить бенчмаркинг, кто является лучшим, как работают лучшие предприятия?

Удачным примером использования такого анализа может стать история компании Ford. Бенчмаркинг ее специалисты проводили в 90-х, когда положение компании на рынке серьезно пошатнулось. В ходе данного анализа производились исследования более 50 моделей автомобилей. Данные исследования велись с целью выяснения достоинств и соответственно недостатков каждой. По результатам анализа были выявлены параметры лучшего авто, которые бы позволили достичь показателей компаний конкурентов и даже превзойти их. Результатом данной компании стал автомобиль модели Taigus, который стал самой популярной и востребованной машиной года.

В том случае, когда бенчмаркинг проведен правильно, он может дать компании много преимуществ. Критериями успешного проведения бенчмаркинга являются правильно подобранная команда, глубокая детализация процессов, заинтересованность руководства в результатах, интеграция результатов бенчмаркинга со стратегическими планами развития.

Во время выполнения работ команда бенчмаркинга имеет возможность посмотреть на свою организацию со стороны. Это позволяет выйти за рамки ежедневной деятельности и существующие ограничения, и найти новые идеи по улучшению работы. За счет применения бенчмаркинга можно избежать многих ошибок, а также повысить прибыль организации за относительно короткое время.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Н. А. Огородникова*

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Е. А. Кузнецова

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Каждый предприниматель видит своей целью повышение эффективности деятельности. Это возможно в частности за счет инновационной технологии — системы КРІ (ключевые показатели эффективности) [1].

Мы применили данную систему к ООО «НКТ-Сибирь», занимающемуся производством и продажей одежды на примере менеджеров по продажам. Используя систему КРІ, зарплату сотрудников мы поделили на 3 части: константную часть (оклад, тариф) + переменную часть (бонусы за достижение результатов по КРІ) + нерегулируемые премии (участие в проектных работах).

Для данных сотрудников были определены такие цели как увеличение объемов продаж на 10%, рост выручки от интернет-магазина на 10%, повышение удовлетворенности клиентов. Цели были разбиты на задачи и проранжированы по важности, также определены ключевые показатели эффективности (КРІ). Далее мы разработали шкалу для оценки выполнения КРІ, коэффициент которого может варьироваться от 0 до 1,5 в зависимости от процентного достижения целей организации. Данные расчеты привели к формуле, по которой рассчитывается месячная премия сотрудников. Переменную часть заработной платы умножаем на сумму произведения коэффициентов выполнения КРІ и их весового значения:

$$МП = 8000 \cdot (K1 \cdot 0,4 + K2 \cdot 0,3 + K3 \cdot 0,1 + K4 \cdot 0,2).$$

Из данных расчетов видно, что заработная плата сотрудников полностью зависит от того, насколько эффективно они работают. Мировая практика показывает, что применение системы КРІ увеличивает прибыль предприятий на 10–30 % поскольку ориентирует работу сотрудников на результат и повышает мотивацию персонала, о чем говорится и в трудах Т. В. Гениберг [2].

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Т. В. Гениберг*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КАМЕРАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

А. Д. Куницын

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС

Несмотря на активное противодействие со стороны налоговых органов, уклонение от уплаты налогов на основе использования механизмов государственной регистрации юридических лиц получило широкое распространение среди налогоплательщиков.

В России создана система АСК НДС 2, позволяющая быстро выявлять наиболее существенные нарушения налогового законодательства. Налоговыми органами Сибирского федерального округа установлено наличие 73,4 тыс. расхождений данных, отраженных в налоговой отчетности лиц, представивших расширенные налоговые декларации по НДС, на общую сумму свыше 52,5 млрд руб. Основная сумма расхождений (94,5%) относится к типу «разрыв», когда при автоматической проверке НДС, заявленный к вычету у покупателя не находит соответствующего отражения в налоговой отчетности поставщика. Расхождения типа «НДС», когда к вычету заявляется сумма НДС в размере больше, нежели она отражена в отчетности поставщика, также существенны (5,5 %).

Развитие системы камерального контроля необходимо производить с учетом возникших проблем и провести следующие мероприятия:

1. Уточнение правил оформления счетов-фактур, ведения книг и журналов в целях полномасштабных автоматических сверок операций;

2. Уточнение использования кодов операций, предусмотренных приказом ФНС России от 14.02.2012 г. № ММВ-7-3/83@.

3. Установление лимита расхождений по сумме налога, предъявленного к вычету, для формирования и направления автоматического требования в целях уменьшения нагрузки систему.

4. Исключение из проверки расхождений, которые не приводят к нарушениям законодательства по НДС.

5. Дополнение АСК НДС 2 сведениями из ЭОД местного уровня, а также федеральных информационных ресурсов.

6. Развитие электронных сервисов ФНС России; создание бесплатных сервисов для налогоплательщиков, позволяющих осуществлять сверку данных деклараций с контрагентами.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Д. В. Куницын*

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОЕКТИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТАЛАНТАМИ

Е. А. Курбанова

Сибирская академия финансов и банковского дела

Цель управления талантами — создание высокопроизводительной и устойчивой организации, которая отвечает её стратегическим и оперативным целям и задачам. Учёными и практиками выделяются элементы системы управления талантами для выявления, развития и удержания сотрудников с одаренными способностями для повышения эффективности организации в долгосрочной перспективе.

Для совершенствования системы управления талантами в рамках выполненного исследования предлагается использовать логистический подход. Точки, составляющие жизненный цикл сотрудника, потенциально образуют мощные и взаимосвязанные логистические сети, точно также как из материалов, незавершенной и готовой продукции или запасов других ресурсов образуется цепочка поставок, которые, объединяясь, формируют логистическую сеть. Отсюда, аналогия с точки зрения персонала: товарные запасы есть «запасы» компетенций. Для реализации стратегических планов, чтобы достигнуть высоких результатов, руководители, практикующие концепцию управления талантами, должны актуализировать проблемы организации, используя цепочки поставок персонала. Пул талантов в процессе отбора при управлении человеческими ресурсами проходит через различные этапы с соответствующими контрольными процедурами (фильтрами), сокращающими подмножество исходного пула талантов.

На основе систематизации инструментария системы управления талантами проанализирована практика применения отдельных инструментов в акционерных обществах (фабрикациях) Госкорпорации «Росатом». В ходе исследования выявлено, что эффективный отбор талантов положительно влияет на производительное поведение персонала и увеличивает показатели экономического роста. Рассмотрены возможности применения логистической цепочки поставок в рамках модели управления талантами, что позволит HR-руководителям более точно оценить полную стоимость программ рекрутинга, обучения, оценки персонала, уровень активности и результативности использования этих программ благодаря определению материальных и нематериальных затрат.

Научный руководитель — д-р экон. наук, профессор *И. Б. Адова*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНИИ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Е. К. Куренкова

Сибирская академия финансов и банковского дела

В современном мире задачи управления банковскими рисками требуют умения эффективной обработки больших объемов поступающей информации, ее анализа, моделирования ситуаций, предвидения результатов принимаемых решений и связанных с ними рисков.

Когда объем анализируемых данных становится значительным, анализ данных становится трудоемким, а результат — не всегда очевидным, для оптимизации деятельности сотрудников применяются различные экспертные системы (ЭС).

ЭС — это система на базе разработок сферы искусственного интеллекта, которая использует знания и опыт специалистов (экспертов) в той или иной сфере деятельности.

К примеру, при анализе платежеспособности потенциальных заемщиков, проводимом кредитными инспекторами с использованием методических указаний, по общим и специфическим правилам обработки анкет, трудоемкость работы весьма значительна.

Для решения данной проблемы и снижения трудоемкости работ, в качестве инструмента автоматизации обработки информации, в последнее время в банках используются ЭС.

Основу такой ЭС составляет база знаний и механизм вывода, основанные на знаниях многих специалистов этой сферы.

Прогнозирование системой вероятности исходов и величины рисков сделки позволяет снизить риск невозврата кредита путем исключения неблагоприятных исходов из всех возможных вариантов.

При помощи ЭС можно рассчитывать показатели ликвидности банка и, исходя из полученных результатов, получать оптимальные управленческие решения применительно к той или иной части кредитной/депозитной политики банка для поддержания его стабильности.

Таким образом, расчет и прогнозирование различных вариантов с использованием экспертных систем позволяет сократить временные и трудовые затраты лица, принимающего решение на поиск оптимального варианта сложившейся ситуации.

К тому же результат не зависит от сиюминутного настроения специалиста, поскольку решение принимает экспертная система.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *А. И. Науменко*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ОБОРОТА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Я. Ю. Курилин

Сибирский университет потребительской кооперации

Актуальность обусловлена важной ролью оборота торговли в деятельности организации.

Цель работы — проведение комплексного анализа оборота торговли, выявление резервов роста объема продаж и разработка мероприятий по увеличению оборота торговой организации. Основная задача исследования — разработать и внедрить современные подходы для развития оборота торговой организации

Объект наблюдения — ЗАО «Компания Электрокомплектсервис», крупная электротехническая сеть, которая осуществляет свою деятельность по всей территории России и входит в Группу Компаний «Электрокомплектсервис».

Методы исследования: построение динамических рядов, использование относительных и средних величин, сравнение, индексный метод, построение трендовых и регрессивных моделей динамики, балансовая увязка показателей.

Оборот торговли ЗАО «Компания Электрокомплектсервис» вырос преимущественно за счет стоимости основных и оборотных средств (экстенсивных факторов), интенсивные же факторы вызвали незначительный прирост или даже снижение товарооборота.

В компании следует активно использовать нормирование труда: каждому менеджеру необходимо устанавливать ежемесячные нормированные задания по производительности труда, количеству клиентов, количеству телефонных звонков и встреч с клиентами.

Создание методической нормативно-правовой базы предприятия, которая включает экономически обоснованные нормы выработки для каждого сотрудника, позволяет установить реалистичные плановые показатели и создать мощные стимулы работникам к повышению производительности труда .

Применение в комплексе перечисленных мероприятий позволит увеличить товарооборот ЗАО «Компания Электрокомплектсервис», увеличить финансовые результаты деятельности организации и расширить свои возможности на электротехническом рынке страны.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. И. Леоненко*

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

С. А. Латин

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

В условиях существующего экономического кризиса в Российской Федерации, владельцы коммерческой недвижимости несут убытки и испытывают угрозу банкротства. Однако при правильном подходе любая недвижимость может и должна приносить прибыль своему владельцу.

Цель исследования: анализ и оценка инвестиционной привлекательности предприятия в сфере недвижимости с учетом факторов неопределенности и риска.

В ситуации, когда содержание офисного центра становится убыточным, собственнику стоит рассмотреть вариант перепрофилирования имеющегося объекта на апартаменты. В таком случае это может быть намного выгодней, чем просто продажа убыточного объекта недвижимости. Во-первых, продажа целиком бизнес-центра в период спада экономики страны очень сложна и занимает много времени. Во-вторых, апартаменты всё-таки предназначены для жизни, следовательно, спрос на них на рынке больше, а с учетом того, что они в основном продаются небольшими лотами, шансы их быстрой продажи намного выше. Такой вид недвижимости привлекает покупателей возможностью жить или сдавать, особенно если на рынок выводится готовый к использованию продукт, то есть с ремонтом и даже мебелью.

Своевременная оценка стоимости убыточного бизнес-центра, сможет помочь его собственнику привлечь инвесторов, для реализации на его основе комплекса с апартаментами.

В основе большинства методов определения экономической эффективности инвестиционных проектов в рыночной экономике лежит вычисление чистой приведенной стоимости, внутренней нормы доходности, дисконтированного срока окупаемости. При принятии решения об инвестировании на основании срока окупаемости из двух и более альтернативных проектов, более эффективным является тот, у которого срок окупаемости является меньше.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Т. В. Охотникова*

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2014 ГОДА НА ПРЕДПРИЯТИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА

А. В. Лухтенкова, О. В. Рудыхина

Сибирский государственный университет путей сообщения

Начавшийся в 2014 году экономический кризис спровоцировал ухудшение экономики в России. Оно вызвано введением экономических санкций, резким снижением цен на энергоресурсы в отношении России, реализация которых составляет основную часть доходов бюджета страны. Финансовый кризис затронул все отрасли российской экономики, но в особенности затронул отрасль транспорта.

Как же кризис и его последствия повлияли на транспортную отрасль? Согласно данным Росстата, за 9 месяцев 2015 года объем грузоперевозок автомобильным транспортом сократился на 8 % относительно 2014 года.

Это вызвано нестабильностью на внутреннем рынке, проблемами политического характера, санкциями и товарными ограничениями. «В первой половине 2015 года Российская Федерация сократила импорт молочной продукции на 85 % по сравнению с первым полугодием 2013 года» — аналитики финской фирмы Valio. На сегодняшний день на российском рынке логистики происходит трансформация транспортно-логистических систем, переориентация их на регионы Дальнего Востока и юга России. По данным Минтранса РФ, за 9 месяцев 2014 года грузовые перевозки, которые осуществляются крупными и средними логистическими компаниями, выросли только в трех федеральных округах — Центральном на 4 %, Дальневосточном на 15 % и Сибирском на 0,5 %. В остальных округах России объем перевозок сократился. Это связано с изменением внешней политики России. Также происходит сокращение грузовой базы из-за сокращения импорта из стран Европы в результате «продовольственного эмбарго».

Подводя итог, можно предположить, что кризисные проявления на рынке транспортно-логистических услуг будут усиливаться. Неконкурентоспособные транспортные компании будут вынуждены покинуть рынок транспортных услуг. Вероятно, они будут поглощены более крупными компаниями.

По мнению экспертов, в 2016 году будет происходить переориентация рынка в пользу железнодорожных перевозок, тем самым произойдет увеличение объема перевозок по этому виду транспорта.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *М. В. Пятаев*

ДОХОДНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Р. Е. Лушов

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Если мы говорим об оценке предприятия с позиции доходного подхода, то само предприятие будет рассматриваться как дело, которое может приносить прибыль, а не просто имущественный комплекс. Нужно понимать, что в данном случае важно не просто оценить бизнес в реальных рыночных условиях, а именно спрогнозировать перспективы его развития, определить ту часть капитала, которая сможет приносить доход в будущем. Говоря другими словами, оценка бизнеса доходным подходом есть не что иное, как оценка определение текущей стоимости будущих доходов.

Преимущество доходного подхода при оценке бизнеса предприятия состоит в учете перспектив и будущих условий деятельности предприятия (условий формирования цен на продукцию, будущих капитальных вложений, условий рынка, на котором функционирует предприятие, и пр.).

Сложившаяся геополитическая ситуация может стать поворотным моментом в становлении нового экономического мышления в нашей стране. Политика импортозамещения открывает новые горизонты перед отечественными производителями. Уникальность ситуации, заключается в образовавшемся вакууме импортных товаров, место которых должны занять российские производители. Кто быстрее приспособится к новым условиям ведения бизнеса, тот обеспечит себе лидирующие позиции с перспективой роста на внутреннем рынке на ближайшие 5–7 лет. Все это не может не сказаться на стоимости такого бизнеса, которая, безоговорочно, будет расти.

Целью исследования является изучение тенденций наметившихся в экономике страны и выявление геополитических факторов, которые непосредственно влияют на рост стоимости российского бизнеса.

Также в ходе работы будет проведен анализ перспектив новосибирского бизнеса с учетом их выгодного географического местоположения и возможностью сотрудничества с мощными научными центрами.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. И. Лобанова*

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ДЕЛЬФИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

М. О. Матвеева, А. А. Попова

Сибирский государственный университет путей сообщения

Актуальность применения метода Дельфи заключается в том, что он позволяет выявить лучшее мнение среди всех экспертов.

Цель метода: получение согласованной информации высокой степени достоверности в процессе анонимного обмена мнениями между участниками группы экспертов для принятия решения.

Метод Дельфи относится к классу групповых методов экспертных оценок. Основан на экспертном оценивании — процедуре получения оценки проблемы на основе мнения экспертов с целью последующего принятия решения.

Опрос экспертов проводится в 3–4 тура, состоящих из серии анкет, вопросы конкретизируются от тура к туру. Для проведения этого метода создается аналитическая группа, которая после каждого тура производит статистическую обработку полученной информации.

Исследования по данной проблематике показывают, что при помощи метода Дельфи на предприятиях железнодорожного транспорта можно оценивать:

1. Уровень опасности транспортных происшествий;
2. Основные направления научных исследований в области средств вычислительной техники и прогнозирования их характеристик;
3. Учет затрат на текущий отцепочный ремонт и выявления прибыльности или убыточности процесса при его проведении;
4. Важность влияния факторов на уровень дебиторской задолженности при расчетах с контрагентами за текущий отцепочный ремонт между предприятиями ОАО «РЖД» и собственниками подвижного состава

Таким образом, Дельфи-метод фактически является формированием наилучшего мнения среди всех экспертов.

Научный руководитель — ст. преподаватель *И. Н. Раздерищенко*

РОЛЬ ТЕХНОПАРКОВ В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ

С. В. Матура, А. Ю. Познанская

Сибирский университет потребительской кооперации

Ключевой фактор конкурентоспособности национальной экономики — рост инновационной активности бизнеса. В связи с этим основная задача государства состоит в формировании благоприятного инновационного климата, включая инфраструктуру инновационной деятельности.

Субъектами материальной инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства выступают технологические парки и бизнес-инкубаторы. К данной категории также можно отнести промышленные парки, технико-внедренческие центры и другие объекты, которые нередко объединяют под общим наименованием «технопарк».

Развитие технопарков осуществляется как с привлечением федеральных средств, так и за счет других источников.

Цели деятельности технопарков — это предоставление комплекса услуг по созданию и реализации инновационной продукции.

В регионах России в рамках Комплексной программы развивается сеть технопарков с профильной ориентацией, традиционно значимой для российской экономики, а именно: IT-технологии — около 30 %, биомедицинские технологии — 16 %, приборостроение и машиностроения — 15 % и др. Вместе с тем имеются технопарки многопрофильного развития, например, «Технопарк Мордовия».

В период с 1990 по 2015 год создано 179 технопарков. Наибольшее количество технопарков зарегистрировано в 2013 году — 200 объектов. Это свидетельствует о непоследовательном и эпизодическом характере развития, с точками бурного роста и угасания.

Базовые параметры российских технопарков не соответствуют сложившейся мировой практике. Так, по данным Международной ассоциации технопарков (IASP) за рубежом 40 % технопарков располагают площадью от 5 до 20 га, в России — 41 % технопарков занимают площадь менее 1 га. Аналогичные отставания по количеству компаний-резидентов, открытых рабочих мест и т. д.

В связи с этим имеется ряд проблем, которые требуют решений, связанных с повышением инновационной активности технопарков.

Научный руководитель — доцент *В. А. Суровцева*

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

И. С. Медведева

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

Рентабельность (от нем. *rentabel* — доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Моделирование рентабельности активов представляет собой базу проведения факторного анализа.

Одним из эффективных методов факторного анализа рентабельности является модель DuPont, предложенная специалистами компании DuPont, в которой впервые несколько показателей были увязаны вместе и приведены в виде треугольной структуры, в вершине которой находится показатель рентабельности активов ROA, а в основании — два факторных показателя: рентабельность продаж, ROS, и оборачиваемость активов, TAT:

$$ROA = ROS \cdot TAT$$

В дальнейшем эта модель была развернута в модифицированную факторную модель, которая позволит оценить эффективность инвестиций строительной организации.

Произведя удлинение модели ROI посредством умножения и деления на выручку, можем проанализировать факторы, оказывающие влияние на формирование этого показателя. Таким образом, мы получаем модель, которая показывает, что рентабельность инвестиций зависит от рентабельности активов и фондоотдачи основных фондов.

Рентабельность собственного капитала, ROE характеризует отдачу на капитал, вложенный в предприятие собственниками.

Применение ROE имеет определенные ограничения. На основе ROE нельзя оценить эффективность бизнес-единиц компании. Кроме того, в большинстве случаев компании имеют весомую долю заемного капитала.

Рентабельность собственного капитала зависит от достигнутой рентабельности активов и коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Также был проведен анализ рентабельности строительной компании «Сибкадемстрой» с использованием данной модели.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Л. В. Шеховцова*

ПРОГРАММА РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ КАК НОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Д. В. Мишенина

Сибирская академия финансов и банковского дела

В начале XX века в СССР стартовал большой проект по индустриализации страны, основной целью которого было преобразование Советского Союза в ведущую индустриальную державу. За 10 лет поставленная цель была достигнута.

На сегодняшний день Россия преодолевает кризисные процессы в экономической и социальной сферах, причинами которых послужили перемены, произошедшие в стране в 1991 г. после распада СССР. Структура российской экономики продолжает сохранять свою консервативность и в основном ориентирована на добычу и первичную переработку сырья. В отдельных регионах доля добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности достигает 50 % ВРП [5].

В настоящее время в России доля импортируемых товаров, в том числе имеющих стратегическое значение, весьма существенна. В данной ситуации реализация политики импортозамещения, одним из ключевых механизмов которой выступает реиндустриализация экономики России и ее регионов — ключевая задача. Для ее решения необходим поиск региональных точек роста в целях стимулирования развития инновационных, инвестиционных и других процессов, ориентированных на преодоление консервативной структуры экономики и увеличение в структуре ВРП (ВВП) доли инновационной продукции.

Новосибирская область — уникальный регион, обладающий мощным научным потенциалом, который одним из первых регионов выступил с инициативой по реализации программы реиндустриализации.

Что же такое реиндустриализация? Разобьем данное слово на две составляющих: приставку «ре» и слово «индустриализация». Приставка «ре» означает возобновление или повторность действия [1], а индустриализация — это перевод экономики страны на промышленные рельсы, значительное увеличение доли промышленного производства в структуре ВВП (ВРП), создание крупного машинного производства во всем народном хозяйстве или в отдельных его отраслях [2]. Таким образом, реиндустриализация — это перевод производства на рельсы новейшей

техники и технологий, связанных с достижениями научно-технического прогресса [4].

В настоящее время понятие реиндустриализация рассматривается в более широком смысле, охватывая не только реальный сектор экономики, но и, например, сектор высокотехнологических услуг, сферу образования, поскольку для ее успешной реализации требуется адресная подготовка высоко квалифицированных специалистов.

В Новосибирской области Программа реиндустриализации стартовала в 2016 г. Целю программы [3] является ускорение развития экономики Новосибирской области посредством создания новых высокотехнологичных отраслей, восстановления и модернизации на базе принципиально новых технологий действующих производств, позволяющих существенно увеличить выпуск продукции, услуг и производительность труда. Реализация программы будет проходить путем активизации мощного научного, инновационного и промышленного потенциала области.

Создание и реализация программы реиндустриализации Новосибирской области — важнейший российский пилотный проект модернизации экономики региона, ориентированный на создание и внедрение инноваций и переход к шестому технологическому укладу. Реализация данной программы должна обеспечить к 2020 году вхождение региона в десятку лидеров среди субъектов Российской Федерации с объемом ВРП до одного триллиона рублей.

Научный руководитель — д-р экон. наук, профессор *О. В. Глушакова*

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Р. Р. Муртазин, С. П. Маковка

Сибирский университет потребительской кооперации

В настоящее время более тысячи компаний работающих в сфере информационных технологий (ИТ). Одни из них предоставляют доступ к интернету, другие же занимаются обслуживанием фирм и рядовых пользователей.

Высокий спрос на информационные услуги говорит о том, что общество все больше нуждается в актуальной информации, необходимой для решения повседневных и стратегических задач. Так, у каждой успешно функционирующей компании имеется собственный сайт, что является свидетельством открытости обществу.

Россияне очень быстро освоили все преимущества информационного общества и возможности интернета. С развитием интернет услуг вырос и спрос на разработки программных продуктов. Вместе с тем существует ряд проблем, сдерживающих развитие данной отрасли. Так, разработка различного рода программного обеспечения требуется достаточного количества знаний и участия группы разработчиков.

Таким образом:

1) ИТ-продукты будут необходимы до тех пор, пока существует интернет;

2) для производства ИТ-продуктов нужны специфические знания и опыт;

3) необходимы современные подходы к управлению, т.к. информационные технологии относятся к нематериальным результатам труда.

Современная Россия заинтересована в развитии высоких технологий, включая информационные, что позволит реформатировать структуру экономики и снизить ее сырьевую зависимость. В числе стратегических приоритетов — развитие ИТ-бизнесов.

Для запуска стартапов в сфере ИТ-бизнеса создана сеть объектов инновационной инфраструктуры, среди которых заметную роль играют бизнес-инкубаторы, технопарки, наукограды. Поэтому решение проблем ИТ-бизнеса лежит в плоскости развития инновационного климата в стране. Немаловажную роль играет качество подготовки ИТ-специалистов.

Научный руководитель — доцент *В. А. Суровцева*

ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОДАЖ С ПОМОЩЬЮ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ НА РЫНКЕ NORECA

Е. С. Николаева

Новосибирский государственный технический университет

Сейчас предложение товаров или услуг не является гарантией продаж этих продуктов, даже при наличии покупателей. Снижение цен, проведение различных рекламных компаний и традиционная политика маркетинга не могут изменить данную ситуацию и не являются залогом успешных продаж. Совокупность этих факторов приводит к необходимости поиска методов, позволяющих увеличить количество продаж.

Целью данной работы является повышение результативности отдела продаж, посредством внедрения CRM-системы 1С:CRM и оптимизации бизнес-процессов отдела.

В работе описывается процесс внедрения системы CRM для оптимизации отношений с клиентами, также указываются основные проблемы, с которыми сталкиваются руководители предприятий при внедрении систем управления взаимоотношениями с клиентами. Рассмотрена специфика системы в разрезе гостиничного бизнеса. Описаны основные бизнес-процессы отдела продаж, проведен реинжиниринг процессов, составлены руководства пользователя для менеджеров отдела продаж.

Разработаны ступени конверсии воронки продаж. В системе 1С:CRM настроен модуль для расчета воронки продаж.

Данная работа проведена на базе конкретного предприятия в сфере гостиничного бизнеса. Описанные принципы используются для успешного внедрения CRM-системы. Модуль «Воронка продаж» в настоящее время тестируется менеджерами отдела продаж.

Научный руководитель — канд. соц. наук, доцент *И. А. Соболева*

Научный консультант — ассистент *А. П. Мацко*

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Д. М. Николаева, О. С. Поо

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

В настоящее время жилищный вопрос и механизм ипотечного кредитования очень актуальны. Это одна из наиболее острых и значимых социально-экономических проблем в России. Жилищная проблема стоит перед 60 % российских семей.

Одним из неотъемлемых этапов при оформлении ипотеки является независимая оценка предмета ипотеки — передаваемого в залог объекта недвижимости.

Оценка недвижимости для целей ипотеки в России производится в соответствии с Федеральным законом «Об оценочной деятельности» от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ, Федеральными стандартами оценки (ФСО): № 1, № 2, № 3, № 7, № 9.

Оценка рыночной стоимости недвижимости для целей ипотечного кредитования производится в случае:

- залога приобретаемого недвижимого имущества;
- передачи в залог имеющегося недвижимого имущества при получении заемных средств для инвестиций в строящиеся объекты недвижимости;
- оформления в собственность приобретаемого на заемные средства строящегося объекта недвижимости.

Заинтересованы в оценке в первую очередь банки, предоставляющие кредит: они должны быть уверены в том, что предмет залога может быть продан по той цене, которую стоит недвижимость в момент выдачи ипотечного кредита.

Проводят оценку профессиональные оценочные организации.

Оценщик в процессе оценки определяет рыночную стоимость предмета ипотеки. Банк выдает заемщику ипотечный кредит на основании стоимости, отраженной в отчете оценщика. В том случае, если продавец недвижимости запрашивает цену выше оценочной, то заемщику придется изыскивать дополнительные средства для возмещения разницы между суммой, которую запрашивает продавец, и суммой оценки недвижимости.

Научный руководитель — канд. техн. наук, ст. преподаватель
Т. В. Межуева

СИСТЕМА СПИН ПРОДАЖ

Т. С. Новиков

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Актуальность данной темы обусловлена крупномасштабным, насыщенным мировым рынком на сегодняшний день. Существуют десятки тысяч мелких и крупных отраслей, предприятий. Практически все ниши рынка заняты по многим сферам деятельности. Высокая конкуренция, разброс цен, разнообразие продукции, бесконечное создание аналогий и плагиатов из года в год не приведет к большим перспективам. Требуется инновации. Тем, кто не умеет правильно их предлагать, презентовать, продавать, не светит в будущем окупаемость бизнеса, что уж говорить об успехе...

Главные задачи состоят в том, чтобы инноватор обладал четко выраженным планом ведения переговоров, структурно анализировал все возражения клиента, умел правильно и с пониманием аргументировать свои предложения, с целью отдачи и получения выгоды от клиента, а также успешно закрывал сделку, добиваясь только положительного ответа от клиента.

Предметом исследований является система СПИН продаж.

Целью исследований в работе является освоение базовых навыков ведения переговоров, выявления потребностей клиента, успешного закрытия сделки, прямой продажи по системе СПИН.

Технология продаж СПИН призвана обеспечить специалиста по продажам набором простых и практичных инструментов. Они опробованы и активно используются в компаниях с мировым именем и уже доказали свою эффективность. Получив широкое распространение на Западе, методика СПИН-продаж в последнее время приобретает известность и в России.

На основе проделанных исследований можно сделать вывод, что в системе СПИН заложены базовые и самые эффективные инновационные инструменты продаж. Правильное ведение переговоров, строго построенная структура скриптов продаж, последовательность актуальных для клиента вопросов позволяют инноватору успешно закрывать сделку, с целью получения прибыли и взаимной выгоды, как для себя, так и для клиента.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *О. В. Титова*

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЗАЩИЩЕННОСТИ ОТ КОРПОРАТИВНОГО МОШЕННИЧЕСТВА

В. Д. Островская

Новосибирский государственный технический университет

В настоящее время корпоративное мошенничество — это проблема, которая актуальна во всех странах мира. Именно поэтому многие руководители все чаще начинают задумываться об обеспечении безопасности своего бизнеса. Проблема состоит в том, что из-за довольно неопределенной классификации видов корпоративного мошенничества, компаниям очень трудно выявить угрозу на начальных этапах и применить эффективные превентивные меры, а также разработать грамотную политику противодействия корпоративному мошенничеству и оценить степень защищенности корпорации.

В целях данного исследования, мы предлагаем авторскую классификацию индикаторов рисков, которая впоследствии позволила нам оценить уровень системы безопасности от корпоративного мошенничества, а также предлагаем выделить три основные службы: внутреннего аудита, безопасности и внешних консультантов, которые смогут обеспечить корпорации ее полную безопасность. Кроме того, любой фирме для того чтобы упредить мошенничество, нужно понимать мотивы потенциальных мошенников. Все мотивы побуждаются человеческими потребностями. Взяв за основу пирамиду человеческих потребностей Абрахама Маслоу, мы вывели новое научное представление мотивов корпоративного мошенничества. Понимание мотивов мошенничества может помочь организации предотвратить появление мотивирующих факторов, например, стараясь удовлетворить соответствующие потребности своих сотрудников. В данной работе также разработан алгоритм корпоративного мошенничества, в котором рассматриваются действия как потенциального мошенника, так и ответные действия корпорации.

Рассмотрев локальный нормативный документ — «Политика компании в области противодействия корпоративному мошенничеству № ПЗ-11.03.02 П-01 ОАО Роснефть», в котором достаточно подробно прописаны требования и рекомендуемые действия организации по отношению к корпоративному мошенничеству, был произведен упрощенный экспресс-анализ внутренней защищенности нефтяной компании «Роснефть» от корпоративного мошенничества.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *З. К. Лиханова*

РАЗРАБОТКА КЛАССИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ ОТНОСИТЕЛЬНО СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д. А. Островский

Новосибирский государственный технический университет

В настоящее время в России все большее значение приобретает понятие, еще недавно почти не представленное в экономической жизни страны — экономическая безопасность. Каждому предприятию угрожает множество факторов, которые могут нарушить, замедлить или прекратить его экономическую деятельность. Именно для обеспечения качественной работы предприятия и отведения от нее угроз и осуществляют свою деятельность специалисты по экономической безопасности. Любое предприятие подвержено различным рискам — финансовым, политическим, экологическим, транспортным, природно-естественным, производственным и другим. При управлении рисками на предприятии, первое, с чем сталкивается специалист — проблема диагностики рисков.

Правильная диагностика рисков — первый из используемых инструментов управления. И он тем эффективнее, чем четче выбраны рамки влияния рисков.

Для правильной диагностики рисков нужно придерживаться определенной их классификации. Специалистами было предложено множество классификаций рисков, но большинство из них носит скорее теоретический и систематизирующий характер, нежели прикладной. Для целей данного исследования типология рисков должна соотноситься с основными областями деятельности хозяйствующих субъектов.

В целях данной работы составлена упрощенная и формализованная схема систем предприятия и потоков, их связывающих.

В работе также представлена классификация рисков, соотносящаяся со схемой систем предприятия. Управление рисками рассмотрено с точки зрения специалиста по экономической безопасности.

В заключение необходимо отметить, что точное определение вида риска, степени его влияния на предприятие и минимизации корреляции рисков между собой являются залогом успешной защиты предприятия от экономических рисков.

Научный руководитель — ст. преподаватель *Н. Н. Куликова*

АНАЛИЗ РЫНКА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ

А. Д. Панченко

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Торговая недвижимость в мегаполисе представляет собой объект стратегической важности для любого бизнеса. За последние годы Новосибирск стал городом активных продаж: неухающий спрос горожан на различные товары жизнедеятельности рождает неутомимые предложения продавцов. А в совокупности всё это требует новых территорий для удовлетворения желаний, как первых, так и вторых.

Торговая недвижимость — разновидность коммерческой недвижимости, предназначенная для организации мест розничной и мелкооптовой продажи товаров и услуг.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на стоимость продажи и аренды торговых площадей:

- местоположение (близость к центру, станциям метро и прочим транспортным узлам);
- вид недвижимости (объект первичного или вторичного рынка);
- этажность объекта;
- наличие отдельного входа;
- внутреннее состояние.

В настоящее время спрос на покупку торговых помещений достаточно высокий, но интересных предложений немного, потому что интересные торговые места уже заняты, идет застройка 2-й, 3-й линии. Поэтому дефицит торговых помещений есть.

Новые торговые центры построены в основном для сдачи в аренду, зачастую еще на этапе строительства ведется подбор арендаторов.

Рынок нежилой недвижимости не так обширен, но именно он, прежде всего, интересует инвесторов, в связи с чем, аналитики ожидают в ближайшем будущем его стабильное развитие. Торговые помещения сегодня представляют интерес в качестве удачного вложения средств, так как по большей части все они успешно сдаются компаниям. Поэтому возрастает роль профессиональной оценки торговой недвижимости.

Научный руководитель — канд. техн. наук, ст. преподаватель
Т. В. Межуева

ПУТИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРИ УГРОЗЕ БАНКРОТСТВА

М. А. Перемикина

Сибирский университет потребительской кооперации

Основа, фундамент любой экономики — это финансовая устойчивость предприятий в стране или регионе. Не будет устойчивости, не будет и стабильности в экономике. Серьезное нарушение первой может стать причиной банкротства (несостоятельности).

Актуальность данной темы — наличие проблем теоретического и практического характера. С теоретической стороны это трудности в определении признаков несостоятельности, практическая сторона проблемы это быстроменяющееся законодательство, недостаточная статистика банкротства, возможность фиктивного банкротства.

Причины банкротства разнообразны, поскольку банкротство — результат взаимодействия многочисленных факторов как внешней, так и внутренней среды.

Элементы диагностики банкротства — логический анализ, проблемно-системный подход, система коэффициентов прибыльности, ликвидности и рентабельности организации, инвентаризация имущества и внутрифирменный аудит.

Важно не только предотвратить вероятность банкротства, но и закрепить устойчивое финансовое положение на долгосрочную перспективу, чтобы не оказаться вновь на грани несостоятельности.

Разработанная программа служит для курсового проектирования и изучения методов диагностики вероятности банкротства, поиск путей финансового оздоровления субъекта

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *Н. Т. Семешина*

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРУПНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОБУВНОЙ ОТРАСЛИ Г. НОВОСИБИРСКА

П. Г. Перепечаева

Сибирский университет потребительской кооперации

В работе дана оценка уровня конкурентоспособности предприятия, одного из ведущих продавцов обуви на рынке Новосибирска — ГК «Аскания». Изучаемое предприятие предлагает своим клиентам следующие услуги: продажа мужской и женской обуви различных моделей, брендов и т.п., также продажа аксессуаров, таких как сумки, ремни и т.п.

Проведен SWOT-анализ деятельности ГК Аскания, который позволяет определить конкурентные возможности и спрогнозировать финансовые ожидания.

Ключевые факторы, определяющие успех данной отрасли можно назвать следующие:

- ресурсы (финансовые, технические, человеческие);
- инновации;
- качество обуви;
- цена на обувь;
- эффективность производственных процессов.

На следующем этапе проведем оценку уровня конкурентоспособности предприятия обувной отрасли — ГК «Аскания».

Таким образом, данное предприятие характеризуется хорошим уровнем конкурентоспособности на рынке Новосибирска и в целом региона.

В заключение необходимо сказать, что как и ГК «Аскания», так и любому другому предприятию в современных условиях обострившейся конкуренции, диктуемой современной экономической ситуацией, следует разработать концепцию управления конкурентоспособностью.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Э. А. Новосёлова*

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. П. Печенкина

Сибирская академия финансов и банковского дела

В настоящее время государственная поддержка малых форм бизнеса регламентирована Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а также рядом региональных и муниципальных нормативно-правовых актов.

В период с 2012 по 2014 г. на территории Новосибирской области количество малых предприятий заметно увеличилось (с 60,2 до 76,5 тыс.). Это означает, что, несмотря на кризисные явления, на национальном и региональном уровнях проводится политика, направленная на поддержку и развитие малого предпринимательства (МиСП). В Новосибирской области с 2009 года действует Фонд развития малого и среднего предпринимательства. Основное направление его деятельности — предоставление помощи организациям малого и среднего бизнеса в форме предоставления поручительств. Государство стимулирует развитие малого и среднего предпринимательства, в том числе в условиях кризисных явлений в экономике, создавая программы и фонды поддержки, осуществляя более легкий доступ к получению финансовых ресурсов, повышению качества обслуживания клиентов и активного продвижения компаний и услуг. Именно благодаря указанной поддержке со стороны государства развитие МиСП в перспективе окажет существенное влияние на обеспечение стабильного функционирования экономики страны.

Практика показывает, что в высокоразвитых странах роль малого и среднего бизнеса в рыночной экономике весьма значительна, так как его развитие способствует снижению безработицы за счет создания новых рабочих мест, удовлетворению производственных потребностей крупных компаний, обеспечению населения товарами и услугами отечественного производства.

Научный руководитель — д-р экон. наук *О. В. Глушакова*

МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ: ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОЙ КОНЬЮНКТУРЫ НА КУРС РУБЛЯ

А. М. Платти, И. А. Киселева

Сибирский государственный университет путей сообщения

Усилившееся в последнее время падение курса рубля вызывает множество вопросов и переживаний. Это связано с рядом причин, начиная от введённых по отношению к РФ санкций, заканчивая отсутствием в стране необходимых, способствующих ограничению оттока капитала барьеров. Но также одной из важнейших причин является изменение ценовой конъюнктуры на мировом рынке нефти.

Если в первом полугодии 2014 г. мировые цены на нефть были на уровне 100 долларов США за баррель, то к августу 2015 г. они снизились примерно до 40, а в январе 2016 г. и вовсе упали до минимального за 13 лет уровня менее 30 долларов за баррель. Эти изменения весомо повлияли на курс рубля. Причина зависимости курса рубля от цены на нефть кроется в том, что рубль — нефтяная валюта, что обусловлено тем, что большая часть дохода РФ, а именно 48%, приходится на продажу нефтегазовых продуктов. Похожей на российскую является ситуация в Норвегии. Ее валюта, крона, также является нефтяной, но не настолько зависимой, как рубль, поскольку доходы бюджета Норвегии от продажи нефти и газа составляют примерно 20–30 %.

Правительство РФ заинтересовано поддерживать курс доллара на таком уровне, чтобы цена нефти, пересчитанная в рубли, не падала ниже, чем заложено в бюджет. С 10 апреля 2015 г., когда к бюджету РФ были приняты поправки, ориентиром цены нефти стала сумма 3075 руб. за баррель. То есть бюджет сверстан исходя из предположения, что нефть будет стоить 50 долларов за баррель, а доллар — 61 рубль 50 коп.

Для того чтобы «спасти» российскую валюту от падения, а в дальнейшем и поднять ее курс, предложен ряд мер. К этим мерам относятся: ожидание стабилизации на рынке нефти, диверсификация производства страны и снижение зависимости от продажи нефтегазовых продуктов, расширение Центральным Банком механизма валютного РЕПО, углубление сотрудничества между странами БРИКС, а именно — использование альтернативной валюты юань для упрощения кооперации между странами.

Научный руководитель — ст. преподаватель *Ю. В. Попова*

ОЦЕНКА УРОВНЯ БЛАГОПОЛУЧИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

А. В. Плотникова

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

Россия является демократической страной, и государство должно задумываться о своих гражданах, обеспечивая их всеми необходимыми ресурсами для комфортной жизни. Фокус современной социальной политики, несмотря на сложные социально-экономические и геополитические условия, не должен упускать из вида уровень, качество жизни и благополучие населения страны.

Целью данного исследования явился анализ тенденций в оценке благополучия населения России.

В работе по данным проекта «Better Life Index» проанализированы показатели благополучия населения в России, характеризующие жилищные условия, доход, работу, общество, образование, экологию, гражданские права, удовлетворенность и безопасность. За последнее десятилетие Россия достигла успехов в улучшении качества жизни граждан, несмотря на то, что показатели по ряду параметров Индекса лучшей жизни ниже среднего уровня. Россия показывает результаты выше среднего по уровню баланса работы и отдыха, в области образования и уровню принадлежности к обществу, но ниже среднего по субъективному благополучию, доходам и благосостоянию, личной безопасности, качеству окружающей среды, жилищным условиям, гражданской активности и уровню здоровья. Самыми развитыми направлениями в оценке благополучия населения стали: «общество» (90 % населения считают, что им есть на кого положиться в трудную минуту), «образование» (94% взрослого населения России в возрасте от 25 до 64 лет получили полное среднее образование) и «баланс между работой и отдыхом». В то же время три направления требуют пристального внимания со стороны государственного управления — «доход», «здоровье» и «жилищные условия». Именно по этим направлениям Россия сильно отстает от развитых стран.

По данным аналитических обзоров ОЭСР, уровень жизни в России по сравнению с другими странами оставляет желать лучшего. Есть сферы, над которыми необходимо тщательно работать в области реформ и финансирования за счет бюджета и социально-ответственного бизнеса. Сами россияне, считают свой уровень благосостояния выше среднего, оценивая по десятибалльной шкале свой уровень в среднем в шесть баллов.

Научный руководитель — д-р экон. наук, профессор *И. Б. Адова*

ВОЗМОЖНОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ РАБОЧИХ УЧЕБНЫХ ПРОГРАММ В ВУЗЕ (НА ПРИМЕРЕ НГАСУ (СИБСТРИН))

В. В. Полозкова

Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)

Актуальность данной темы заключается в том, что сейчас высшее образование осуществляет переход на новый стандарт, и требования, предъявляемые процессу обучения, сильно меняются. И без того насыщенная трудовая жизнь преподавателя становится все более загруженной, и чтобы выделить время на освоение, разработку и внедрение новых знаний, методов взаимодействия со студентами и повышение качества образования в вузе, стоит освободить преподавателя от монотонной бумажной работы с документацией. Немало сил и времени уходит и в том числе на разработку учебных программ, хотя есть реальная возможность существенно упростить этот процесс.

Разработка учебной программы по дисциплине — процесс, регламентируемый Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации, а также внутренними документами вуза. Однако данные документы в аспекте сущности учебной программы лишь указывают, что должно входить в ее состав. Большая часть данных носит формальный характер и вносится вручную из различных, многочисленных приказов и стандартов.

В рамках данной работы был детально разобран процесс формирования учебной рабочей программы и на этой основе предложен вариант оптимизации, который в несколько раз сокращает время, затрачиваемое на процесс, исключает вероятность ошибок при формировании программы и, соответственно, экономит ресурсы, используемые на их исправление.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *А. А. Шерстяков*

ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

А. С. Попова

Новосибирский государственный технический университет

Одной из важных и актуальных проблем для развития инновационного потенциала страны является определение потенциальных точек роста. Успешные точки роста или кластеры характеризуются наличием таких благоприятных условий, как: заинтересованность местного сообщества, наличие государственных университетов, которые могут работать с местными компаниями, сетей обмена информацией между малыми и средними предприятиями и государственными научными лабораториями, квалифицированных кадров, разнообразие финансовых ресурсов, в том числе доступность венчурного финансирования, существование в регионе компаний-лидеров, кооперация между компаниями, возможность коллективного пользования оборудованием, наличие предпринимательского духа, внятная структурная (промышленная) политика местных властей, традиции и исторические условия.

Российская инновационная политика в области формирования территориальных кластеров отличается отсутствием долгосрочных перспектив, носит декларативный характер, отсутствуют четкие механизмы ее реализации.

Определение показателей, благоприятных для формирования кластеров на территории России, позволят комплексно подойти к решению данной проблемы.

Разработанная программа используется для курсового и дипломного проектирования и решения исследовательских задач.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *О. В. Милехина*

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Н. С. Рубцова

Сибирский государственный университет
телекоммуникаций и информатики

Наша страна огромна, она раскинулась на тысячи километров от южных морей до полярного края. И все в нашей стране разное, ни один из регионов не похож на другой. Мы различны во всем, уровне экономике, количестве ресурсов, технологическом развитии.

В данной исследовательской работе сравнение регионов РФ по уровню развития науки и технологий происходило с опорой на следующие показатели: внутренние затраты на научные исследования и разработки, число используемых передовых производственных технологий, объем инновационных товаров, работ, услуг, затраты на технологические инновации. И после этого сравнения были следующие выводы, развитие происходит весьма неоднородно, показатели Центрального ФО значительно превышают показатели других федеральных округов, фактически все силы и финансы на развитие новых технологий направлены в одну сторону. Другим федеральным округам не дают шанса на развитие, что вызывает высокий уровень дифференциации.

Чем вызвана сложившаяся ситуация? И как можно ее исправить? Вот два главных вопроса данной исследовательской работы.

Чтобы ответить на них пришлось искать положительный опыт регионов нашей страны. Необходимо было выбрать регион, в котором ежегодно выпускается и внедряется большое число инновационных товаров, где высокий процент жителей занят в областях экономики, направленных на научные разработки и исследования, где срок эксплуатации оборудования значительно меньше, чем в остальных регионах и прочие показатели экономического развития являются образцовыми.

А именно, выбор пал на Республику Татарстан, в которой уже несколько лет работает Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная политика Республики Татарстан»

После анализа показателей данного региона и сравнения их с показателями других субъектов можно дать ответ на главные вопросы данной работы. И предположить, каким будет курс развития технологий и науки в нашей стране в ближайшем будущем.

Научный руководитель — доцент М. В. Облаухова

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

В. А. Сафронов

Сибирский университет потребительской кооперации

Для предприятия актуальными задачами являются своевременное обеспечение предприятия сырьем, материальными ресурсами.

Актуальность. В условиях функционирования современной рыночной экономики предприятия исследуют конъюнктуру рынка, изменение цен и на основе полученных данных определяют материальное обеспечение производства.

Цели анализа материальных ресурсов:

- анализ эффективности использования материальных ресурсов;
- определение резервов по увеличению эффективности использования материальных ресурсов и выработка рекомендаций по их мобилизации.

Исходя из этого основными задачами являются: изучение обеспеченности предприятия, организации нужными материальными ресурсами; определение сверхнормативных видов материальных ценностей; изучение ритмичности поставок; анализ своевременности заключения договоров на поставки.

Оценка эффективности материальных ресурсов использует систему обобщающих и частных показателей.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *Н. Т. Семешина*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Н. Л. Свичкарёв

Сибирский университет потребительской кооперации

В XXI веке экономика России переживает сложный период преобразований, связанных с осуществлением реформ и поиском путей интегрирования в систему хозяйственных отношений.

До середины 2014 года наибольшими темпами развивались предприятия оптовой торговли — с ежегодным приростом в 34–36 %. Розничные предприятия увеличивали объёмы деятельности от 23 до 29 %. Валовая добавленная стоимость, создаваемая российскими торговыми предприятиями, составляет более 20 % валового внутреннего продукта.

С приходом внешнеэкономического кризиса, падением цен на энергоносители, и валютного курса рубля ситуация резко изменилась. По итогам 2015 года оборот предприятий розничной торговли в Новосибирской области сократился на 41 %. Такая же тенденция наблюдается и в оптовой торговле. Происходит процесс сокращения числа малых торговых предприятий и укрепление крупных сетевых торговых структур.

Более высокими темпами идет изменение динамики в сегменте мелких предприятий. В оптовой торговле потребительскими товарами изменение оборота устойчиво держится на уровне 4–5 %, продукцией производственно-технического назначения — 2 %. Оборот крупных розничных предприятий сокращается, но более низкими темпами.

Таким образом, изменения в торговле России характеризуется неравномерностью в различных группах предприятий.

Выявить особенности развития торговли возможно путем использования разнообразных экономико-статистических и математических методов исследования массивов статистических данных, что и было использовано в данном исследовании.

Научный руководитель — канд. экон. наук, профессор *А. А. Распутин*

ВЫБОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕНИЯ

Е. С. Севостьянова

Новосибирский государственный университет экономики и управления

В настоящее время детское оздоровление находится на новом этапе своего развития, этому способствует возрастающая потребность в современных, комфортабельных детских оздоровительных лагерях, в которых дети смогут поправить свое здоровье и отдохнуть.

«Санаторий «Краснозерский» — здравница, которая занимается оздоровлением взрослых и детей в течение 50 лет. На его территории располагается детский оздоровительный лагерь «Земляничная поляна». В санатории открылось отделение реабилитации пациентов с нарушениями нервной системы и опорно — двигательного аппарата. Мы считаем перспективным распространение данной программы на детей из детского лагеря и детей из спортивных секций [1].

К концу 2017 г. планируется построить многофункциональный детский корпус. На первом этаже корпуса будут располагаться: учебные классы, комната отдыха, столовая; на втором — спальные номера и комната воспитателей; на третьем — спальные номера, кабинет врача, танцевальный зал, кинозал и «кружковые». Мы предлагаем оборудовать этот корпус процедурными кабинетами (кабинет физиолечения, ингаляции, массажа, ЛФК и лазерной терапии и др.), с чем также согласна Т. В. Гениберг [2]. Считаем нужным более тесно сотрудничать с туристическими фирмами для развития детского туризма. Предлагаем проведение тематических заездов на 10 дней для ознакомления детей с инфраструктурой лагеря. Также в качестве развлечения рекомендуем открыть в санатории контактный зоопарк.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Т. В. Гениберг*

РАЗВИТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НОВОСИБИРСКЕ

В. В. Скоринова

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Актуальность инноваций очевидна — они двигатель современного развития. Инновацией называют внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост показателей выпускаемой продукции или предоставляемых услуг. Инновации предполагают выход на качественно новый уровень, позволяющий на порядки увеличить производительность, упростить и удешевить технологический процесс, придать выпускаемой продукции новые качества.

Учитывая ту роль, которую оказывает на развитие экономики повышение в ней инновационной составляющей, инновации нужны в первую очередь потому, что это — единственный путь обновления и развития страны.

Цель исследования: развитие и особенности инновационной деятельности в Новосибирске.

Для реализации указанной цели необходимо решить следующие задачи:

— рассмотреть поставленные цели и задачи научно-технической и инновационной политики Новосибирской области;

— проанализировать эффективность проведенных мероприятий по поддержке инновационной деятельности, в том числе в рамках программ: «Поддержка инновационной и инвестиционной деятельности организаций научно-промышленного комплекса города Новосибирска» за 2015 г. и «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015–2021 годы».

В ходе работы рассмотрена выявленная позиция Новосибирской области в рейтинге инновационно активных регионов России, объем выручки инновационных компаний, а также определить долю организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций Новосибирской области, позволившие Правительству сформировать задачи в сфере науки и инноваций на 2016 год.

Анализ показал, что инновационный путь развития открывает возможность для реализации важных государственных программ, и город Новосибирск играет ключевую роль в самом процессе развития, в модернизации экономики и выхода на новый экономический уклад.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *О. В. Тумова*

АКТУАЛЬНОСТЬ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ПРИ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ю. П. Смоляк

Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)

Реорганизация промышленных объектов — один из самых актуальных вопросов на сегодняшний день. Сейчас в Новосибирской области идет активный процесс реорганизации промышленных зон, на их месте строятся жилые дома и объекты социальной инфраструктуры. Политика создания чего-то нового, переосмысления промышленных зданий, приведет к притоку средств, инвесторов.

Чтобы экономика региона сбалансировано развивалась в интересах населения области, нужны меры, вызывающие рост стоимости производительных секторов в промышленном комплексе, а также строительстве. Сегодня ситуация в производственной сфере Новосибирской области позволяет это сделать путем проведения реиндустриализации экономики региона, работая по госзаказам и участвуя в государственных программах, взаимодействуя с Правительством РФ, государственными корпорациями, а также привлекая в проекты отечественных и зарубежных инвесторов. Принимая эти меры, можно ожидать следующие результаты: техническое перевооружение действующих производств; повышение технологического уровня производств на территории области; снижение зависимости от импорта иностранной продукции; появление новых высокотехнологичных отраслей; повышение инвестиционной привлекательности Новосибирской области; наличие квалифицированных специалистов для развития высокотехнологичных секторов экономики; повышение производительности труда и фондоотдачи на предприятиях; ускорение темпов роста валового регионального продукта; рост налоговой базы и бюджетной обеспеченности; создание новых рабочих мест; увеличение реальных доходов и повышение качества жизни населения.

Реорганизация промышленных территорий в особенности актуальна для нашего региона, она обеспечит устойчивое ускорение экономического роста Новосибирской области.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *А. Ф. Лях*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

К. В. Сорокина

Сибирская академия финансов и банковского дела

В современных условиях динамично изменяющейся политической и экономической обстановки в стране малый бизнес является своеобразным фактором повышения гибкости всей экономической системы. Помимо прямого влияния на гибкость экономической системы малый бизнес решает хозяйственные и социальные проблемы: представляет населению товары и услуги, необходимые для жизнедеятельности, формирует добросовестную конкуренцию на рынке, а, следовательно, ведет к повышению качества предлагаемых товаров и услуг, обеспечивает занятость населения..

Анализируя функционирование малого бизнеса в Российской Федерации, следует отметить, что на сегодняшний день этот сегмент экономики развит недостаточно хорошо, хотя некоторые положительные изменения все-таки наблюдаются. Так, общий оборот малых предприятий в Российской Федерации за 2015 г. составил 24 835,0 млрд рублей, что на 5,8 % выше показателя 2014 года. В то же время необходимо отметить, что малый бизнес в Российской Федерации сталкивается с рядом проблем, среди которых ключевой является проблема нехватки капитала, преимущественно начального, а также недоступность кредитных ресурсов.

Стоит отметить, что к решению проблем, связанных с инвестированием малого предпринимательства, следует подходить дифференцированно в зависимости от жизнеспособности, самокупаемости предприятия и коэффициента полезности его продукции или предоставляемых услуг для населения страны в целом. На сегодняшний день наиболее необходимыми для обеспечения устойчивого развития страны являются инвестиции в инновационные малые предприятия. Инновации являются ключевым фактором успеха малого бизнеса. Для укрепления инвестиционной поддержки малого бизнеса необходим комплексный подход к решению проблем, связанных с вложением средств, увеличением доли инвестиций в развитие инновационных малых предприятий как перспективного направления развития экономики. Ведь рост инвестиций в развитие малого бизнеса возможен только при условии стабильной экономической ситуации в стране.

Научный руководитель — д-р экон. наук *О. В. Глушакова*

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ

С. Б. Спирин

Новосибирский государственный университет геосистем и технологий

Офисная недвижимость — сегмент рынка, который всегда «в цене». Несмотря на стабильный рост стоимости офисных помещений, они продолжают пользоваться спросом

Целью исследования является анализ рынка офисной недвижимости г. Новосибирска для целей оценки. На основании данной цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть существующие классы офисов и их распределение в г. Новосибирске;
- выполнить анализ рынка офисной недвижимости г. Новосибирска;
- спрогнозировать ситуацию на рынке офисной недвижимости на 2016 г.

Офисы делятся по классам: А, В, С и D. Также существуют подклассы: А, А+, А-, В, В+, В-, С, С-, D

На рынке офисной недвижимости г. Новосибирска представлены как офисные центры класса А и В, так и постройки класса С.

Стоит отметить, что в данный момент в крупнейших бизнес-центрах Новосибирска осталось около 14 % вакантных площадей, в бизнес-центрах класса А — 19 %, а класса В и В+ — суммарно не более 10 %.

Наибольшая доля качественного предложения приходится на Центральный район.

Офисная недвижимость на рынке Новосибирска в большинстве случаев представлена небольшими помещениями до 100 м² — 40%. Спрос на офисные помещения в Новосибирске можно охарактеризовать как стабильный.

Средний уровень арендных ставок на офисные помещения в качественных объектах составляет 500–2800 руб./м² в месяц без учета НДС.

Рынок офисной недвижимости г. Новосибирска, не смотря на кризисные явления, продолжает развиваться: спрос на офисные помещения остается стабильным.

Научный руководитель — канд. техн. наук, ст. преподаватель
Т. В. Межуева

МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. А. Стрижкова

Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)

Каждому предприятию необходимо решать двуединую задачу: в процессе формирования оборотных средств исключить излишние расходы на приобретение оборотных активов, и организовать такое их использование, которое обеспечит максимально возможную прибыль при минимальных вложениях.

После рассмотрения нескольких источников о понятии оборотных активах можно сказать, что оборотные активы — это имущество, способное превращаться в денежные средства в течение одного производственного цикла. В. В. Ковалев анализирует подробно денежные средства, дебиторскую задолженность, запасы, проводит анализ движения денежных средств. Однако, автор придерживается точки зрения Е. Н. Голубевой и Е. Г. Пястолова, направления и содержания комплексного анализа. Анализ оборотных активов коммерческой организации начинается с изучения их объема, состава, структуры и динамики. При этом в зависимости от обслуживания сферы воспроизводства оборотные активы делятся на две группы. По итогам расчетов делаются выводы о влиянии изменений величин отдельных элементов оборотных активов на отклонение их общей суммы, а также о степени рациональности структуры оборотных активов (наиболее рациональная, в целом рациональная, нерациональная) и причинах ее изменения.

На следующем этапе рассчитываются и анализируются абсолютный и относительные показатели оценки ликвидности предприятия, Далее выполняются расчет и анализ общих и частных показателей оборачиваемости оборотных активов. Первые из них отражают интенсивность использования оборотных активов предприятия в целом, а вторые — отдельных их видов. В качестве общих показателей оборачиваемости оборотных активов предприятия выделяются коэффициенты. На эффективность использования оборотных средств строительных предприятий действуют множество факторов, нередко в противоположных направлениях.

Таким образом, по широте влияния и степени управляемости факторы условно можно объединить в три группы: общеэкономические, организационные и связанные с техническим прогрессом.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Л. В. Шеховцова*

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЗАО «КОРПОРАЦИЯ ГРУМАНТ»

Д. А. Суржик

Сибирский государственный университет путей сообщения

Современное ведение бизнеса и рост объемов складированных товаров заставляет владельцев компаний и руководство складов задумываться о внедрении различных информационных систем для оптимизации и управления работы складом ЗАО «Корпорация ГРУМАНТ», которая занимается комплексными поставками систем безопасности. Но возникает весомая проблема сложности и больших затрат на внедрение данных систем. Увеличение товарооборота на складах обуславливает актуальность данной проблемы. Целью данной работы является рассмотрение проблемы оптимизации бизнес-процессов предприятия.

Для определения проблем и поиска их решения необходимо понимание самой системы и процессов, происходящих на предприятии «Корпорация ГРУМАНТ».

Для работы были построены бизнес-процессы работы различных отделов предприятия: построена структурная схема с функционалом сотрудников, диаграммы знаний и умений различных структурных единиц, диаграммы рисков, а так же расписан бизнес-процесс обработки вновь поступившей заявки на товар, так же рассмотрен процесс функционирования склада и процессов автоматизации складской деятельности.

Существует два вида атрибутов: запаса и товара. Атрибуты товара относятся к артикулу как к классу, а атрибуты запаса — непосредственно к конкретному экземпляру артикула.

Именно атрибуты запаса создают основные временные потери при их вводе. Для того, чтобы избежать блокировку зоны приемки, будет рационально перенести операцию ввода данных атрибутов в зону хранения. Атрибуты товара также требуют значительных трудовых и временных затрат. Например, атрибутами товара являются весогабаритные характеристики — вес, длина, ширина, высота, объём. При управлении размещением по зонам вводятся еще и атрибуты предпочтительных зон хранения, зон отбора.

Научный руководитель — ст. преподаватель *Т. С. Зайцева*

СНИЖЕНИЕ УБЫТОЧНОСТИ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Д. К. Тарасенко

Сибирский государственный университет путей сообщения

Железнодорожный транспорт играет огромную, немаловажную роль, как для транспортной сети нашей страны, так и для экономики в целом. На железнодорожном транспорте пассажирские перевозки подразделяются на три вида сообщения: пригородное, местное и прямое. Важная деталь — убыточным является в основном только пригородное сообщение.

Пассажирские перевозки были и остаются убыточными и в России, и в других странах из-за своей большой социальной значимости.

Основной проблемой является несовершенная тарифная политика — цены на услуги, которые регулируются государством. Следующей, по значимости, проблемой является низкая конкурентоспособность железнодорожного транспорта, так как темпы развития последнего, значительно отстают от темпов развития автомобильного и воздушного транспорта. Решение данной проблемы, может стать внедрение различных акций, по которым люди будут получать бонусы от покупки билетов, например, скидки на поездки.

Важной, является проблема низкой мобильности населения и сезонности самого железнодорожного транспорта. Так летом, пассажиропоток значительно выше, чем зимой. На железнодорожном транспорте необходимо установить плавающие тарифы, которые будут изменяться относительно сезона.

Еще одна проблема высокие эксплуатационные расходы. Данная проблема обусловлена крайне тяжелым состоянием материальной базы. Обслуживание изношенных вагонов и локомотивов приносит экономические потери, которые можно было бы избежать, обновив парк. Решением данной проблемы может стать привлечение частных инвестиций.

Ситуацию с убыточностью пассажирских перевозок необходимо решать комплексно. Необходимо создать грамотную, продуманную систему с высоким качеством услуг, минимальными издержками, а также персоналом, обладающим высочайшей квалификацией.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. А. Савченко*

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ВНЕШНИХ ИНВЕСТОРОВ (ПРИ ЕГО РАЗВИТИИ)

Г. О. Татарников

Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)

В современном мире, тем более в условиях экономического кризиса, развитие бизнеса осложнено. Хорошая инвестиционная привлекательность для малых и средних предприятий является важным условием получения средств на свое развитие и поиска потенциальных инвесторов.

Инвесторы при принятии решений об инвестировании в предприятие, используют различные методы определения инвестиционной привлекательности предприятия. На данный момент существует множество подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия, но механизма, который дает более-менее однозначную комплексную оценку состояния на текущий момент времени, пока еще не предложено.

Основной целью настоящего исследования является разработка механизма оценки инвестиционной привлекательности предприятия при соискании внешних инвестиций на основе систематизации специальной литературы и опыта коммерческих банков для принятия решения о поддержке проектов развития предприятия-соискателя инвестиций (заемщика).

В ходе выполнения настоящей работы получены и ожидаются следующие результаты:

— уточнение понятия, состава и роли инвестиционной привлекательности при принятии решения об инвестировании в развитие предприятия;

— разработка интегрального показателя, позволяющего дать комплексную оценку состояния предприятия на текущий момент времени;

— создание системы критериев и ограничений по отдельным показателям, включаемым в оценку инвестиционной привлекательности предприятия при соискании инвестиций в процессе развития;

— формирование механизма оценки инвестиционной привлекательности предприятия для соискания внешних инвестиций.

Предполагается апробация механизма оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Научный руководитель — канд. экон. наук, профессор *Т. А. Ивашенцева*

МАНИПУЛЯЦИИ В РЕКЛАМЕ

И. А. Тейхреб, Е. А. Шеметова

Сибирский университет потребительской кооперации

Реклама по своей сути является информацией, но самый важный аспект ее — это получение результата, а в некоторых случаях и обратной связи. Главной задачей производителя товара или услуги является поиск потребителей, готовых воспринять рекламную информацию. Данная задача является поиском мотивов и желаний потребителей для того, чтобы и удовлетворять и создавать новые желания и потребности.

При поиске и создании новых мотивов, в рекламе пользуются учениями Зигмунда Фрейда, связанное с человеческой психикой. Фрейд предложил строение человеческой психики основанное на трехкомпонентной модели — «Оно», «Я» и «Сверх-Я». «Оно» содержит первичные влечения к жизни (биологические потребности выживания), сексуальной влечение и биологические потребности, несвязанные с выживанием на прямую и деструктивное влечение. «Сверх Я» является социальным ограничением, сюда относятся моральные запреты, религиозные установки и т. д. Основные функции «Я» заключается в интеграции «Оно» и «Сверх-Я» для связи с внешним миром. Мотив является тем, что побуждает человека (получатель рекламного обращения) к деятельности, направленной на удовлетворение конкретной потребности.

Для выявления мотивов и желаний потребителей используются разнообразные методики, в том числе, опросы, анкетирование, наблюдение, фокус-группы и т. д. В современных условиях, используют методы психофизиологического характера, которые также наблюдают за реакцией потребителя на определенный бренд и информацию о нем. Это может выражаться по разному, но дает реальные результаты. Например, довольно часто, применяется такой метод исследования как наблюдение в местах продажи, где устанавливается оборудование, в том числе камеры видеонаблюдения в близи с конкретным товаром, чтобы потом выяснить вызывает ли он интерес у покупателей.

Обдуманый выбор уровня воздействия на потребителя, в сочетании с влиянием на мотивацию — залог успешной рекламы. Таким образом, качество воздействие рекламы на общество определяется теми технологиями, которые используются при ее создания.

Научный руководитель — ст. преподаватель *А. Г. Степанова*

ОПТИМИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Ю. Н. Тимофеева

Сибирский государственный университет путей сообщения

В успешной компании всегда делается акцент на организованную работу всех ее подразделений. В работе будет рассмотрено существующее предприятие.

Для оптимизации работы складского пространства на данном предприятии будут даны рекомендации.

Самое главное правило эффективной работы склада — это правильно организованное всё складское пространство. Оптимизация складского пространства проводится в три этапа.

Этап № 1: Анализ склада и ресурсов на складе. Для этого нужно определить, каково, состояние материальных ресурсов в настоящее время.

Этап № 2: Оценить, как взаимодействуют работники склада с другими сотрудниками организации. Слаженная работа сотрудников разных подразделений помогает поступлению бесперебойной нужной информации и непрерывного рабочего процесса.

Этап № 3: Процесс работы на складе. Важно оценить работы непрерывности производственного процесса. Это позволит понять как оперативно и организованно работает склад.

Чтобы удобнее было анализировать процессы улучшений, составляется план — график, в котором указывается сумма затрат на проведение улучшений работ по графику, и ответственных лиц.

Для анализа и контроля улучшений необходимо проводить совещания с ответственными лицами и, чтобы убедиться в проделанной работе на практике, увидеть сам процесс выполнения или сделанную работу.

Улучшения обязательно должны быть увязаны со стратегией логистики, принятой в компании.

Научный руководитель — д-р экон. наук, профессор *С. А. Быкадоров*

МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РЕЙДЕРСКИМ ЗАХВАТАМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

А. А. Соловьева, Е. О. Трусова

Сибирская академия финансов и банковского дела

В последние годы недружественные поглощения (рейдерские захваты), проникая во все отрасли экономики, приводят не только к ухудшению экономического состояния отдельных организаций, но и наносят колоссальный ущерб экономике, предоставляют угрозу экономической безопасности России. При захвате организаций рейдеры часто используют утечки персональных данных работников и иной секретной информации, допущенные при неэффективной работе бухгалтерии и экономического отдела. Соответственно, у каждого экономического субъекта возникает необходимость уделять особое внимание обеспечению информационной безопасности.

Объектом исследования являются недружественные поглощения на современном этапе развития рыночных отношений в России, предметом — методы противодействия недружественным поглощениям.

В процессе исследования были выявлены следующие основные проблемы:

- в российском законодательстве отсутствует определение недружественного поглощения (рейдерства);
- спад промышленного производства, происходящий на фоне финансового кризиса, способствует развитию рейдерства в России;
- ежегодно рейдеры разрабатывают новый инструментарий и все более совершенные схемы захвата организаций.

Для поиска путей решения данных проблем изучено законодательство в области защиты персональных данных, рассмотрена политика безопасности организации, факторы, увеличивающие риск рейдерского захвата, «каскадный метод» недружественных поглощений. Разработаны предложения, способствующие сохранению конфиденциальной информации в тайне.

Научный руководитель — д-р экон. наук *О. В. Глушакова*

АНАЛИЗ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ КЛИЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА МВА

Е. К. Уварова

Новосибирский государственный технический университет

Анализ потребительской корзины (Marketing Basket Analysis) появился в России не так давно, по сравнению с другими развитыми странами. Именно поэтому сегодня даже не все крупные торговые сети имеют представление о том, что и с чем покупают их клиенты, не говоря уже о небольших магазинах и заведениях общественного питания. Актуальность работы заключается в практическом доказательстве эффективности баскет-анализа на примере небольшого заведения.

По итогу проведения работы планируется разработка мероприятий по привлечению клиентов, и внедрение данных мероприятий в действующую организацию. А также, возможно, последующее наблюдение за работой компании и эффективностью предложенных программ.

Разработанная программа используется для курсового и дипломного проектирования и решения исследовательских задач.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *В. Ю. Щеколдин*

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНЧЕСКОМУ УЧЕТУ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

И. Е. Филипушко

Сибирский университет потребительской кооперации

В современных условиях выбор необходимых методов амортизации особо значим, поскольку от него могут зависеть финансовые показатели организации, налоговая база, а также возможность усиления конкурентных преимуществ. В бухгалтерском учете предприятия могут использовать нормы амортизационных отчислений по следующим трем схемам: 1) для целей налогового учета используется классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы; 2) для целей финансового учета используются нормы амортизации, закрепленные в ПБУ 6/01 «Учет основных средств» или в Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы; 3) для целей управленческого учета могут использоваться любые нормы амортизации, которые позволят определить реальные затраты и финансовые результаты по центрам ответственности.

Несмотря на то, что амортизация является одной из пяти главных составляющих налогового и финансового учета, определяющих затраты предприятия, до сих пор не решена проблема ее управленческого учета.

Управленческий учет амортизации может быть рассмотрен в трех аспектах:

- учет амортизации как составляющей затрат или расходов, относимых за счет прибылей до уплаты налогов;
- учет амортизации как составляющего элемента денежных потоков;
- учет использования амортизационных отчислений, на что обращалось исключительное внимание в бухгалтерском учете СССР.

Необходимость организации управленческого учета амортизации в любом из трех названных аспектов вытекает из того, что амортизационный процесс растягивается по некоторым объектам на очень длительный период, а самое главное — в учете амортизации имеет место ряд предположений, допущений, на которые зачастую не обращается внимание, а между тем от них зависят функционирование или ликвидация предприятия.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *О. В. Усачева*

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА БАЗЕ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ

Ф. С. Хамидулина

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

С 2016 г. налог на имущество физических лиц будет рассчитываться по новым правилам, так как с 01.01.2015 г. вступила в силу новая глава 32 «Налог на имущество физических лиц» Налогового кодекса РФ (далее — НК РФ).

Налог на имущество физических лиц — местный налог, который будет регулироваться не только НК РФ, но и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и городов федерального значения (Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя).

Целью исследования является выявление особенностей расчета налога на имущество физических лиц на основе кадастровой стоимости объектов налогообложения.

По данным ФНС России для расчета налога на имущество физических лиц за 2015 год будет использоваться кадастровая стоимость в муниципальных образованиях 28 субъектов РФ, в числе которых Новосибирская область. В остальных регионах налоговой базой на 2015 год осталась инвентаризационная стоимость объектов недвижимости.

Кадастровая стоимость — стоимость объекта недвижимости, сведения о которой внесены в государственный кадастр недвижимости. Кадастровая стоимость определяется в ходе государственной кадастровой оценки независимыми оценщиками на основании федерального закона от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ».

Переход на новую систему исчисления налога по кадастровой стоимости значит, что суммы налогов, которые собственники недвижимости должны будут отдать в бюджет, значительно вырастут.

Научный руководитель — канд. техн. наук, ст. преподаватель
Т. В. Межуева

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

М. Г. Хлебникова

Новосибирский государственный технический университет

Финансовый результат компании является важнейшим показателем эффективности ее деятельности.

Существуют внешние и внутренние факторы, которые влияют или могут повлиять на финансовые результаты компании. К таким факторам относятся: рыночная среда, таможенные тарифы, инфляция и др.

Инфляция оказывает существенное влияние на достоверность информации, представленной в бухгалтерской отчетности. Неприменение методик оценки активов и пассивов по их реальной стоимости при формировании отчетности приводит к искажению данных, отражающих финансовое состояние и финансовые результаты деятельности организации.

Нами рассмотрены особенности практического применения ряда методик оценки влияния инфляции на финансовое состояние организации на примере ОАО «Новосибирский аффинажный завод». Первая методика, основанная на коэффициентном методе, позволила установить, что денежная масса на предприятии увеличилась, а влияние инфляции в связи с этим усилилось. Таким образом, происходит обесценение денежной массы, снижаются возможности предприятия по наращению прибыли.

Применение второй методики, основанной на использовании балансовых моделей, дало возможность определить размер искажения показателей бухгалтерского баланса за счет того, что при составлении отчетности влияние инфляции не было учтено. Отклонение составило 2333 тыс. руб., его доля в валюте баланса — 0,6 %. На наш взгляд, его можно признать существенным и считать общей инфляционной прибылью, сформировавшейся в результате превышения величины денежных пассивов над величиной денежных активов. Тем не менее, в условиях инфляции предприятие остается «в проигрыше», ввиду значительной величины денежных активов, теряющих свою покупательную способность.

Разработанная программа используется для курсового и дипломного проектирования и решения исследовательских задач.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Н. Н. Овчинникова*

СРАВНЕНИЕ СТОИМОСТИ ПАССАЖИРСКИХ БИЛЕТОВ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ И АВИАЦИОННОМ СООБЩЕНИЯХ

И. К. Хохлова, М. Ю. Медведева

Сибирский государственный университет путей сообщения

Стандартная стоимость билета на поезд включает в себя: плату за пользование инфраструктурой, страховые и комиссионные сборы РЖД и сервисные услуги, сезонные коэффициенты изменения стоимости. Она изменяется только за счет сезонного коэффициента, а сама база расчета остается неизменной. Компания ОАО «РЖД» использует особую категорию билетов с динамическим формированием стоимости.

Для сравнения было проведено исследование двух направлений: Москва-Адлер и Москва-Мурманск в период с 1 июля по 14 августа 2015 года.

Услугами железнодорожного транспорта пользуются не все, и многие жители нашей страны предпочитают экономить время и путешествовать с использованием авиасообщения.

Факторы, которые влияют на стоимость авиабилета: керосин (от 20 до 28 %), сборы аэропорта, обслуживание, навигация (16–21 %), лизинговые и таможенные платежи, техническое обслуживание (12–22 %), оплата труда работников (5–10%).

На авиатранспорте тарифы делят на специальные и базовые. Базовый тариф — это тариф на авиабилеты без ограничений, т.е. полный тариф, по которому совершить перелет может любой пассажир, от ребенка до взрослого. К специальным тарифам относятся: молодежный, семейный, пенсионный, детский. Их использование влечет различные неудобства для пассажира, например, отсутствие обедов, нельзя изменить дату вылета, большие штрафы при возврате билетов, необходимость доплаты за перевоз ручной клади и т.д.

Сравним цену на билеты направления Москва-Сочи на 5.09.2015 г. в нескольких из них. Это авиакомпании «Авиафлот» (11538 р. за базовый билет), «Сибирь» (12863 р.), «Победа» (9450 р.).

Было установлено, что в течение 90 дней продаж цена на билеты по базовому тарифу в эконом-классе изменялась максимум в пределах 1000 р. в будние дни и 2500 р. в выходные и праздничные дни.

Важно помнить, чем ниже уровень (стоимость) тарифа, тем больше ограничений для пассажира. И только пассажиру решать, что важнее комфорт, условия, надежность, цена или время в пути.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. А. Косорукова*

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА НОВОСИБИРСКА)

М. Н. Хохлова

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

В настоящее время недвижимое имущество является особым товаром на рынке недвижимости, так как ее характеристики не присущи для других товаров (например, строго определенное местоположение).

Бурное строительство, которое велось в Новосибирске на протяжении многих лет, сыграло с рынком недвижимости злую шутку. В условиях экономического спада, который переживает страна, спрос на жилье существенно снизился.

Целью работы является рынок недвижимости жилых помещений (на примере г. Новосибирска).

На основании выбранной цели поставлен ряд задач:

— выполнить краткий обзор рынка недвижимости на примере первичного и вторичного жилья в многоквартирных домах города Новосибирска;

— построить тематическую карту рыночной стоимости жилых помещений в многоквартирных жилых домах, представленных на рынке недвижимости (на примере микрорайона г. Новосибирска).

В 2015 году на вторичном рынке жилья города снижение цены составило 13%, а на новостройки стоимость понизилась на 16,83 %.

Следует сделать вывод, что первичный и вторичный рынки недвижимости тесно взаимосвязаны. Например, если по каким-либо причинам (спад деловой активности, неблагоприятная экологическая обстановка, затяжной межнациональный или религиозный конфликт и т. д.) в регионе увеличивается предложение недвижимости на вторичном рынке, то автоматически падает спрос и цены на первичном рынке.

Построенная автором тематическая карта позволяет наглядно показать распределение стоимости на квартиры в городе Новосибирске. В дальнейшем на карту будут нанесены центры влияния ценообразующих факторов и показаны их радиусы, в пределах которых влияние остается существенным.

Таким образом, тематическая карта жилой недвижимости является востребованным инструментом для анализа данных в указанной сфере деятельности

Научный руководитель — канд. техн. наук *А. Л. Ильиных*

ОСОБЕННОСТИ ВЫХОДА НА РЫНОК НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ БИОКАМИНОВ В Г. НОВОСИБИРСКЕ

Ю. Л. Цырукина

Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)

При выходе на рынок нового предприятия важно обосновать актуальность его создания, проанализировать рынок, выполнить исследование и сравнение преимуществ продукта с аналогами, провести анализ характеристик продукта, изучить потребительский спрос и т. д.

В интерьере всегда было актуально использование каминов, в наши дни большое распространение получили камины на биотопливе, или биокамины. Биокамины устанавливаются в квартирах, коттеджах, офисах и ресторанах и т.д. Они могут быть различных видов, в зависимости от места расположения и использованных материалов для их изготовления.

Наиболее известными отечественными производителями биокаминов являются такие компании, как Silver Smith (г. Москва), АРК Комфорт (г. Москва), Фабрика PRV (г. Киров, г. Санкт-Петербург), «Прометей» (г. Санкт-Петербург), Palatio (г. Краснодар) и др. При анализе рынка выяснилось, что данная отрасль расположена предпочтительно в европейской части России, в Сибири на текущий момент практически нет производителей данной продукции.

Аргументами в пользу наличия спроса являются: континентальный климат г. Новосибирска; развитие строительства многоэтажного и индивидуального жилья, сферы услуг (применение биокаминов актуально для дизайна помещений); экологичность продукции; приемлемые цены и незначительные расходы на обслуживание.

При проведении опроса о покупке биокамина выяснилось, что из 100 % опрошенных людей — 24 % выразили желание и готовность уже сейчас приобрести биокамин, 8 % всерьез задумались над развитием этой идеи, 45 % опрошенных обдумывают покупку, 20 % не знают о существовании биокаминов.

Таким образом, можно предположить, что создание нового производства биокаминов в Новосибирске представляется актуальным, благодаря простоте обращения и экологичности биокаминов, которые отлично вписываются в ускоренный ритм современной жизни и по причине массы своих достоинств приобретают постоянно растущую популярность.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *С. А. Гарина*

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНОК ИСКУССТВЕННОГО КАМНЯ В Г. НОВОСИБИРСКЕ

Я. Л. Цирукина

Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)

Бизнес в сфере строительства и производства строительных материалов в крупных городах не теряет своей привлекательности. При всем разнообразии отделочных материалов, существует материал, который акцентирован на строгость классики и необузданность современности — это камень. На рынке строительных материалов искусственный камень пользуется заслуженной популярностью.

Для оценки возможности выхода на строительный рынок города Новосибирска нового предприятия по производству искусственного камня, необходимо провести тщательный анализ рынка. Важно выяснить перспективность такой идеи.

Новосибирская область входит в число 12 регионов России, которые традиционно обеспечивают почти половину объема вводимого в эксплуатацию жилья по стране. Можно сделать вывод, что в крупных городах объемы строительства будут приемлемыми, что обеспечит спрос на строительные материалы, в том числе и на облицовочные.

Декоративный искусственный камень на строительном рынке Новосибирска представлен рядом компаний, поэтому для вновь создаваемого предприятия основным входным барьером будет являться конкуренция. Конкурентные преимущества могут быть обеспечены за счет ценовой политики. Новому предприятию придется провести большую работу по налаживанию связей с потребителями. Для привлечения покупателей нужно использовать различные виды рекламы.

Эксперты, анализирующие производство искусственного камня, оценивают емкость рынка как большую, с высокой рентабельностью. С технической точки зрения организация производства оценивается как несложная.

Таким образом, можно предположить, что создание нового производства искусственного камня является актуальным, так как значимость его применения все более возрастает в условиях современных требований потребителя. Он не только способен заменить тяжелые натуральные материалы, но и может удовлетворить самые смелые решения дизайнерских проектов, предполагающих весьма редкие и дорогие в исполнении природные эффекты и фактуры.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *С. А. Гарина*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

И. А. Черкас

Новосибирский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВО
«Московский государственный университет дизайна и технологии»

В статье рассмотрены проблемы принятия плановых решений на предприятии в условиях кризиса рыночной экономики в России.

В России в период экономической и финансовой нестабильности и неопределенности перспектив развития экономики страны главенствуют вопросы планирования деятельности предприятия. Это требует и особого подхода к принятию управленческих решений.

На процесс формирования планирования оказывают влияние две группы факторов: внутренние и внешние. Особенностью факторов влияния внутренней среды является то, что все они контролируемые предприятием. Факторы макросреды являются неконтролируемыми переменными, эти факторы создают макроэкономическое окружение организации, их воздействие может быть весьма опосредованным.

В условиях постоянно меняющихся факторов внешней среды и внутренних условий осуществления экономической деятельности увеличивается вероятность периодического возникновения кризиса предприятия, несущий наибольшие угрозы его функционированию.

Таким образом, для успешного функционирования в условиях экономического кризиса каждое предприятие должно одновременно выполнять две основные функции:

- обеспечивать платежеспособность;
- повышать потенциал предприятия.

Этому должен способствовать процесс планирования, который осуществляется непрерывно и циклично, приближая плановое решение к реальным новым возможностям предприятия.

Планирование оказывает воздействие на все стороны деятельности хозяйствующего субъекта посредством выбора объектов финансирования, направления финансовых средств и способствует рациональному использованию трудовых, материальных и денежных ресурсов.

Целью любого предприятия является получение прибыли, а это невозможно без тщательного планирования всех финансовых потоков и процессов предприятия.

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *Е. Н. Троянова*

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА МАРМЕЛАДА Г. НОВОСИБИРСКА

А. Д. Черноскутова

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК)

В настоящее время наблюдается активное развитие потребительского рынка мармелада. Спрос на этот вид кондитерских изделий объясняется, прежде всего, тем, что потребитель стал оценивать его полезные свойства.

При исследовании потребительского рынка установлено, что реализация мармелада в городе Новосибирске проходит через супермаркеты, а также обычные магазины, наибольшую долю в структуре ассортимента занимает мармелад отечественного производства (60 %). Около половины потребителей (42 %) предпочитают жележный мармелад, что обусловлено его высокой органолептической ценностью. Большинство новосибирских потребителей жележного мармелада предпочитают покупать многослойный мармелад (44 %).

Среди популярных торговых марок, представленных на потребительском рынке, лидирующее место занимает жележный мармелад торговой марки «Шоколадная страна» (43 %), «Королевская династия» (32 %).

Потребители мармелада хорошо ориентируются в ассортименте мармелада выпускаемого Новосибирскими производителями (46 %). Существенную долю в структуре ассортимента мармелада составляет мармелад торговой марки «Шоколадная фабрика «Новосибирская»» (27 %).

Важно отметить, что потребление мармелада становится более осознанным. Наиболее значимым фактором в приобретении жележного мармелада становится желирующий компонент готовой продукции. В настоящее время становится востребованным жележный мармелад на пектине, на его долю во всей структуре потребительского рынка жележного мармелада приходится больше половины выпускаемой продукции — 72 %.

Реализация полученных исследований позволит рекомендовать торговым предприятиям формировать ассортимент мармелада с учетом потребительских предпочтений. Результаты исследования используются для выполнения дипломной работы.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *Е. Б. Табала*

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ НА ДИНАМИКУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗАПАДНО-СИБИРСКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ

Е. Д. Чупахина

Сибирский государственный университет путей сообщения

Финансово-экономические кризисы проявляются в виде снижения основных экономических показателей, железная дорога не является исключением. ЗСЖД включает в себя Новосибирскую, Омскую, Томскую, Кемеровскую области, Алтайский край, частично проходит по территории Казахстана. Доля в погрузке грузов по сети ОАО «РЖД» на 2015 год составила 22,9 %, а грузооборот — 11 % сетевого объема.

В работе рассматриваются следующие показатели в динамике за период с 2008 по 2015 год: погрузка грузов, грузооборот, пассажирооборот, численность работников, занятых на перевозках и их среднемесячная заработная плата. На основе полученных темпов роста погрузка грузов, грузооборот, численность работников в периоды кризисов снижались, пассажирооборот снижается на всем исследуемом периоде, в последние годы незначительно, это может быть вызвано гибкой тарифной политикой. Зарботная плата, несмотря на кризисы, постоянно увеличивается. Динамика показателей неоднозначна, дополнительно рассчитаны их средние значения: погрузка грузов в среднем изменялась в 1,02 раза, грузооборот в 1,03 раза, численность работников и пассажирооборот в 0,88 раза, среднемесячная заработная плата в 1,81 раза ежегодно.

Важно планировать динамику показателей на будущее. В результате расчетов получены прогнозные значения: все показатели, кроме пассажирооборота, с каждым годом будут увеличиваться за период с 2016 по 2018 год, к 2018 году произойдут следующие изменения: погрузка грузов увеличится на 5,5 %, грузооборот на 9,6 %, численность работников на 7,7%, среднемесячная заработная плата на 20,8 %, пассажирооборот снизится на 27%.

Научный руководитель — канд. техн. наук, доцент *О. Ю. Хекало*

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА НОВОСИБИРСКА)

Н. К. Шарова

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

На сегодняшний день одним из главных вопросов земельных отношений является вопрос кадастровой оценки земель, поскольку ее результаты являются основой расчета налога на земельные участки. Особо остро вопрос стоит при определении кадастровой стоимости для земель населенных пунктов, так как эти земли являются наиболее востребованными.

Кадастровая оценка земель населенных пунктов (КОЗНП) представляет собой оценку стоимости земельных участков населенных пунктов на основе группировки земель по виду разрешенного использования.

К информации об объекте оценки относятся: количественные характеристики, качественные характеристики, сведения об ограничениях, а так же иная информация.

Самый главный ценообразующий фактор — местоположение, также существенное влияние оказывают факторы окружения, социально-экономического развития и наличия инженерного благоустройства.

Кадастровая стоимость земельных участков в составе земель населенных пунктов Новосибирской области и, в частности, города Новосибирска определена в разрезе 16 видов разрешенного использования (ВРИ), для третьего же тура, по которому работа еще не завершена, применяются 17 видов ВРИ.

Анализируя результаты оценки в целом по состоянию 2010 года к 2005 году, кадастровая стоимость земельных участков, по г. Новосибирску увеличение составляет на 0,37 % или на 1,9 млрд рублей.

Область применения результатов кадастровой оценки земельных ресурсов широка. В первую очередь кадастровая стоимость всех земельных участков города Новосибирска будет служить основой в формировании земельного налога, средства от которого перечисляют в бюджет муниципалитета. Также кадастровая стоимость применяется для определения цены выкупа за землю и стартовой стоимости, когда проводятся торги; определения суммы денежной компенсации при изъятии земель для муниципальных нужд и других.

Научный руководитель — канд. техн. наук *А. Л. Ильиных*

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ЭКСПЕДИТОРСКИХ КОМПАНИЙ

С. Е. Шарф

Сибирский государственный университет водного транспорта

Транспортно-экспедиторская деятельность является одной из главных составляющих в транспортной отрасли. Около 80 % мирового грузооборота осуществляется через экспедиторские фирмы.

В настоящее время на российском рынке транспортно-экспедиторских услуг существует проблема: Как вывести его на международный уровень?

В начале XX в. появились проформы договоров купли-продажи товаров, заключаемому покупателем, касающийся погрузки груза в порту отправления в виде условий FOB, а затем в виде условий CIF и CFR. В СССР существовала мощная гос. система экспедиторского обслуживания. Начавшийся в 90-е годы переход к рыночным принципам, привел к распаду централизованной системы управления грузопотоками. На рынке появилось множество независимых транспортных и экспедиторских компаний слабых во всех отношениях. Ни одна из таких компаний сегодня не может составить конкуренции зарубежным даже на российском рынке!

Развитие внешней торговли и экспедирования шло одновременно и параллельно. Международного транспортно-экспедиторского законодательства нет, но активно формируется правовое поле такого законодательства на национальном уровне, активное участие принимает Международная федерация экспедиторских ассоциаций — ФИАТА.. Ввиду отсутствия регулирования внешней торговли со стороны государства российские внешнеторговые фирмы продают свои товары в на условиях FOB, а покупают на условиях CIF.

Ассоциация российских экспедиторов предлагает: ввести понятийный аппарат экспедиторской деятельности; необходимость членства экспедиторской компании в профессиональной организации; упрощение нормативно — правовой основы экспедиторской деятельности, для интеграции с зарубежными компаниями.

Для развития экспедиторских услуг в РФ необходимо: прохождение стажировки за границей; перенятие опыта зарубежных компаний; повышение уровня и качества обслуживания; государственная поддержка компаний; снижение платы за оказываемые услуги.

Научный руководитель — ст. преподаватель *Д. В. Попкова*

ВЛИЯНИЕ СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА НА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ

А. И. Шипунова

Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)

Финансирование проекта создания многоквартирного дома (МКД) возможно на основе договоров участия в долевом строительстве (ДДС) или договоров купли-продажи недвижимости (ДКП). Заключение ДКП осуществляется после ввода недвижимости в эксплуатацию по максимальным ценам (для конкретного МКД). Заключение ДДС осуществляется на стадии строительства, при этом цены недвижимости не являются максимальными. Казалось бы при неизменных затратах на создание МКД, использование ДКП выгоднее, чем использование ДДС. Но это не всегда так, чтобы сравнить эти два способа финансирования нужно выполнить ряд расчетов, пример которых приведен ниже.

В ходе выполнения курсового проекта по дисциплине «Основы девелоперской деятельности» осуществлялось сравнение этих двух способов финансирования проекта создания МКД в Октябрьском районе г. Новосибирска. Создание МКД (от момента покупки права на земельный участок до момента ввода МКД в эксплуатацию) осуществляется в течение 12 кварталов. В случае использования ДДС, эти договоры заключаются (на все помещения в МКД) с 6 по 12 квартал (включительно). В случае использования ДКП, эти договоры заключаются (на все помещения в МКД) с 13 по 16 квартал (включительно).

Сравнение этих двух способов финансирования осуществляется по известным и новым показателям: чистой текущей стоимости (NPV), внутренней ставки доходности (IRR), индексу доходности (PI), индексу скорости удельного прироста стоимости (IS). NPV по ДДС равна 243 млн р., NPV по ДКП отрицательна. Это свидетельствует о том, что использование ДДС выгоднее, чем использование ДКП, хотя, как отмечалось выше, поступления по ДКП больше, чем по ДДС. Эффективность ДКП снижается из-за того, что в этом случае требуется больший объем инвестиций, а поступления возникают позже, чем в ДДС (следовательно, их текущая стоимость существенно меньше, чем номинальная).

Научный руководитель — канд. экон. наук, доцент *А. Б. Коган*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЕАЭС

Т. В. Ширяева, К. А. Мерзликina

Сибирский институт управления — филиал РАНХиГС

Большая часть товаров, импортируемых в Россию и страны ЕАЭС, содержит интеллектуальную собственность.

Наиболее дискуссионный вопрос в рамках ЕАЭС — проблема применения принципа исчерпания исключительного права на товарные знаки. Товарный знак — это охраняемое законом обозначение, отличающее одни товары или услуг от других.

Построение эффективного механизма защиты интеллектуальной собственности в ЕАЭС неразрывно связано с понятиями «параллельный импорт» и «принцип исчерпания исключительного права на товарный знак».

В зависимости от того, на какой территории сбывается товар, различают национальный, региональный, международный и смешанный принципы исчерпания права на товарный знак.

На территории ЕАЭС действует региональный принцип исчерпания исключительного права на товарный знак.

Специалисты по вопросам защиты товарного знака от параллельного импорта выделяют три основных способа такой защиты:

- а) внесение информации в таможенные реестры объектов интеллектуальной собственности в целях приостановления выпуска товаров;
- б) обращение в суд, в том числе с иском о признании действий параллельного импортера недобросовестной конкуренцией;
- в) привлечение параллельного импортера к уголовной ответственности.

Государственное регулирование рынка товаров должно быть максимально заменено свободной конкуренцией. Наиболее оптимальным является введение международного принципа исчерпания права в качестве базового на территории ЕАЭС. Это позволит увеличить число участников внешнеэкономической деятельности и объемы ввоза товаров. Это может способствовать оживлению «внутрибрендовой» конкуренции и снижению цен на внутреннем рынке.

Научный руководитель — канд. экон. наук *Т. В. Гурунян*

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА РЫНКА ПРИ ОЦЕНКЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Ю. С. Щеглова

Сибирский государственный университет геосистем и технологий

При определении стоимости недвижимости обязательным этапом процедуры оценки является анализ рынка. Цель работы: изучение особенностей анализа рынка при оценке офисной недвижимости.

Согласно ФСО № 7 анализ рынка недвижимости выполняется в следующей последовательности:

1. Анализ влияния политической и социально-экономической ситуации в стране и регионе на рынок оцениваемого объекта. Здесь стоит учитывать такие факторы, как кредитно-денежная политика, инфляция, состояние строительной отрасли, заинтересованность региональных и местных властей в развитии рынка офисной недвижимости, а также уровень деловой активности в регионе и темпы развития региональной экономики.

2. Определение сегмента рынка, к которому принадлежит оцениваемый объект. Офисные помещения относятся к коммерческой недвижимости. Офисная недвижимость в зависимости от степени удовлетворения различным критериям делится на классы.

3. Анализ цен предложений и сделок с объектами недвижимости из сегмента рынка, к которому относится оцениваемый объект.

4. Анализ основных факторов, влияющих на спрос, предложение и цены сопоставимых объектов недвижимости. Важными факторами для объектов офисной недвижимости являются: избыток или нехватка офисной недвижимости на рынке, уровень арендных ставок, цены на услуги управляющей компании. Цена офисных помещений зависит, в первую очередь, от их класса и от района, где они расположены.

5. Основные выводы относительно рынка недвижимости в сегменте, необходимых для оценки объекта.

В целом, состояние рынка офисной недвижимости — это в явной степени показатель уровня деловой активности города, отражающий состояние его экономики. Благоприятная экономическая ситуация может выражаться в высоком объеме спроса, а влияние экономического кризиса на рынок привести к падению арендных ставок и показателей цен от продажи объектов.

Научный руководитель — ассистент кафедры управления бизнес-процессами СГУГиТ *В. А. Юрлова*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК, ВЫПОЛНЯЕМЫХ ОАО «СИБИРСКАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ»

А. И. Юзанчук

Сибирский государственный университет водного транспорта

Колбасы и мясные деликатесы торговой марки «Сибирская продовольственная компания» появились на рынке в 1994 году. Мясопродукты под этим брендом производятся на современном заводе ОАО «СПК» в Новосибирске, производство которого включает широкий ассортимент изделий, более 250 наименований, которые регулярно обновляется и пополняется вкусными новинками.

Понятно, что для поддержания производства большого ассортимента продукции ОАО «СПК» необходима развитая транспортная инфраструктура для доставки на предприятие исходного сырья и вывоза готовой продукции. Для такого крупного предприятий, жизненно необходимо чтобы машины вставали на погрузку и выгрузку вовремя, в противном случае происходит сбой в технологической цепочке.

В ОАО «СПК» используются автомобили грузоподъемностью от 1,5 до 5 тонн — это Газели, Зилы, Газы и небольшие грузовики японского и европейского производства, привлекаются в основном для работы по городу для перевозки готовой продукции от склада до клиента, со склада на склад.

С учетом постоянного наращивания объемов производства мясных изделий ОАО «СПК» приходится привлекать сторонние транспортные компании. В перспективе, перед ОАО «СПК» стоит задача, целиком заменить транспортный отдел, переложив эту задачу на отдельную транспортно-экспедиционную компанию. В дальнейшем при таком раскладе, транспортно-экспедиционная компания, станет стратегическим партнером ОАО «СПК» по бизнесу, что в свою очередь возложит дополнительные моральные и договорные обязательства на транспортную компанию, и она будет в первую очередь обеспечивать запросы этого клиента, а потом уже всех остальных.

Научный руководитель — доцент *В. М. Болдырев*

Научное издание

**Современные проблемы гуманитарных
и социально-экономических наук**

Сборник тезисов докладов МНСК–2016
«Интеллектуальный потенциал Сибири»

Секция «Экономика и управление»

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 7,21.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИИХ»
630099, Новосибирск, ул. Каменская, 56.